



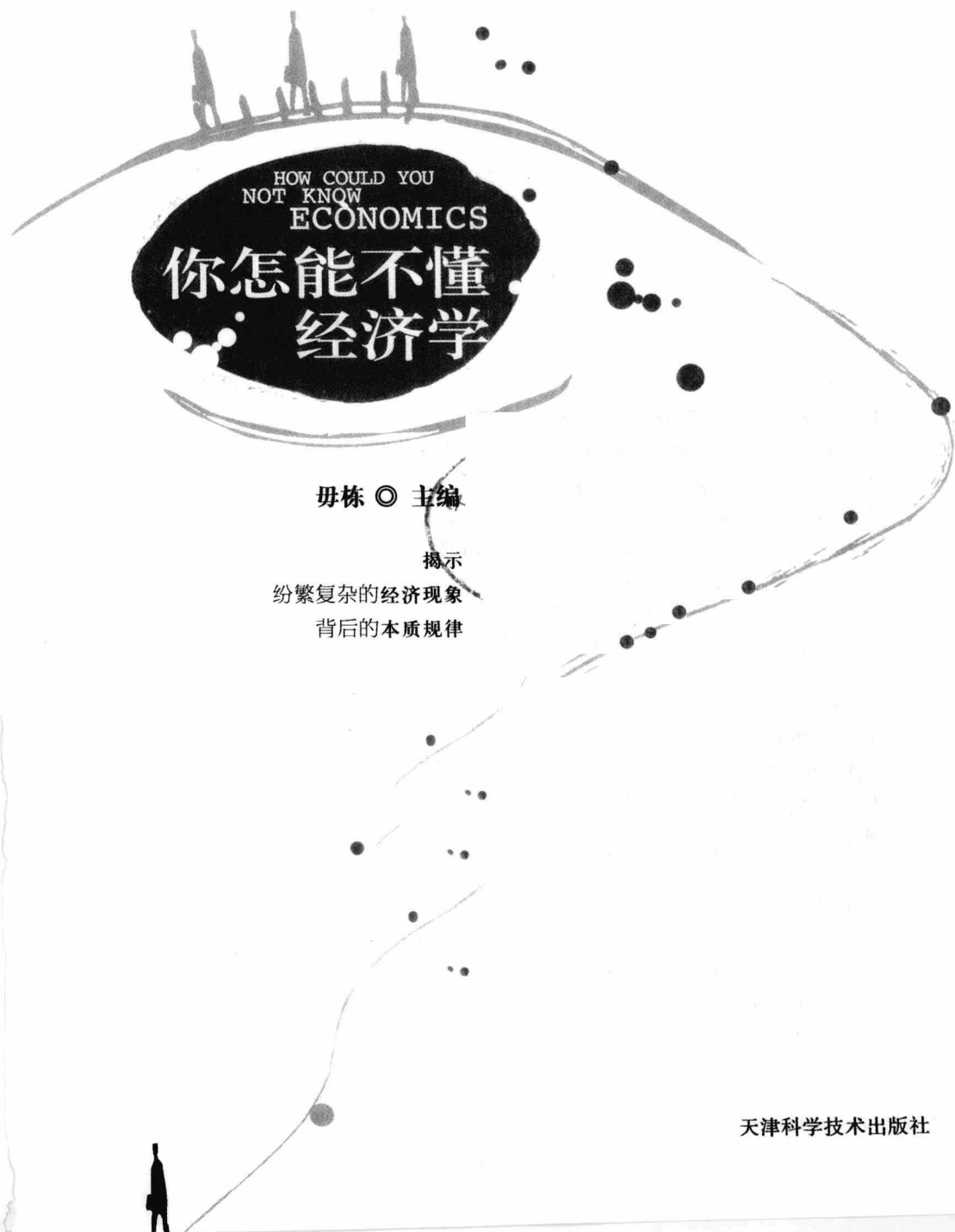
毋栋 ◎ 主编

揭示
纷繁复杂的经济现象
背后的本质规律

天津科学技术出版社

经济学家不告诉你的「财富秘籍」

我们每天都在接触经济学，但懂经济学的人却太少了。
你不必是经济学家，但却可以让经济学助你成为赚钱行家。
无论你从事哪个行业，经济学都会让你在自己的领域脱颖而出。



毋栋 ◎ 主编

揭示
纷繁复杂的经济现象
背后的本质规律

天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

你怎能不懂经济学 / 毋栋主编. — 天津: 天津科学技术出版社, 2009.10

ISBN 978-7-5308-5351-1

I. ①你… II. ①毋… III. ①经济学 - 通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 185010 号

责任编辑: 刘丽燕

责任印制: 白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人: 胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(事业部) 23332697(发行)

网址: www.tjkjbs.com.cn

新华书店经销

三河市南阳印刷有限公司印刷

开本 710 × 1000 1/16 印张 15.5 字数 211 000

2009 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 29.80 元



前言

1969年12月10日，一年一度的诺贝尔奖在瑞典斯德哥尔摩辉煌的音乐厅颁发。不过与往年不同，除了物理学家、化学家、医学家和文学家，还有两个以前不会出现在这里的人：挪威人拉格纳·弗里希和荷兰人简·丁伯根。他们是来领取一个全新的奖项——诺贝尔经济学奖。从此，经济学一跃而与物理学等学科比肩，成为科学家族的一员。

从那时起，经济学毫无疑问经历了200年来最辉煌的发展阶段，一方面，经济学在模拟科学方面远远走在了其他社会科学的前列，数学和统计学被大量应用在经济学中，使经济学的研究技术相当的先进和发达，经济学家对经验数据的分析能力大大改善，从而提高了经济学家在参与公共政策的制定和评论方面的发言权；另一方面，经济学作为一种独特而合理的学科，在过去的几十年被广泛地应用于其他社会科学的研究，其思想不断地渗透在政治学、法学、社会学、家庭和环境问题的研究当中，形成了独特的“经济学帝国主义”现象。

更为重要的是，在任何社会中，经济都会渗透于生活的方方面面，可以说，每一项经济活动都与我们的生活有着千丝万缕的联系，任何人想要置身事外都是不可能的。你可以不懂核子物理，不懂高分子化学，甚至不会计算机编程。但是不懂经济学，会让你步履维艰。

在日常生活中，面对纷繁复杂的经济现象，人们有太多的疑问和困惑。比如，为什么有些东西质量非常糟糕，却还有人争相购买，而质量好的却无人问津，甚至在竞争中最终败下阵来？为什么有些东西降价后物超所值却销路不畅，而把价格提到高得吓人时却备受追捧？为什么教科书上明明告诉人们要勤俭节约，可经济学家却号召人们消费，甚至有些国家

你怎能不懂经济学

还发钱鼓励民众消费?为什么农作物丰收时,本应该欣喜的农民却愁上眉梢?这到底是怎么回事呢?

其实,我们只看到了表面现象,而没有去分析纷繁复杂的经济现象背后的本质规律。

经济规律以各种形式在暗中支配着人们的生活和商务活动。了解、掌握经济学的游戏规则,并且将这些规则自觉地运用到日常生活和商务实践中去,将能很好地调整我们的行动和策略,掌握经济先机,以最小的投入获得最大的收益。

可以说,“经济规律”是一只看不见的手,它在默默地指挥着经济的运行和变化。我们可以不是经济学专家,但是不能不懂经济学常识,更不能不懂与我们日常生活息息相关的经济规律。

当然,像任何一门学问一样,经济学也有深有浅,深邃的经济学是经济学家所要研究的,而日常生活中的经济学常识,却是生活中的普通人必须了解和掌握的。

本书就是一本为普通人量身定做的关于经济学常识的通俗读物。本书用通俗的语言和生动的故事,讲述日常生活中的经济学常识,将抽象、深奥的经济学理论还原为浅显易懂的事理常规,不仅普及了经济学的知识,还能够帮助读者正确地运用经济学,让经济学更好地为自己服务。

需要指出的是,本书中的经济学案例,都经过了千挑万选,都是发生在我们身边的生动故事。这些故事不但有趣,而且蕴涵着深刻的经济学知识在里面。相信这些精彩的案例会让读者耳目一新,让读者在轻松阅读中掌握经济学的抽象理论。

掌握这些与生活紧密相关的经济规律,将有助于我们更深入地把握住经济活动的本质,看清隐藏在复杂事物表象下的真实世界,从而提高自己的对待财富、处理金钱、衡量利益的财富智商。

——编者





目 录

第一章 像经济学家那样思考

——不可不知的经济学原理

经济学家爱假设	/	002
利己的“经济人”	/	004
资源永远是稀缺的	/	006
石油为什么用不完	/	008
“多多益善”是谬论	/	010
商品的替代与互补	/	012
行为都有外部性	/	014
产权是经济的基石	/	016
公共物品的命运	/	018
解密搭便车现象	/	020
信用让经济增速	/	022
做事必须考虑成本	/	024
躲不开的机会成本	/	026
不要在意沉没成本	/	028
理性冲突与合成谬误	/	030
社会分工与分解谬误	/	032

你怎能不懂经济学

第二章 一切向“钱”看

——货币与经济数据

- 货币的由来 / 036
- 货币的意义 / 038
- 劣币驱逐良币 / 040
- 货币发行权的战争 / 042
- 通货膨胀的危害 / 044
- 通货膨胀的原因 / 046
- 通货膨胀的受益者 / 048
- 如何应对通货膨胀 / 050
- 通货紧缩的利弊 / 052
- 国家也会“破产” / 054
- 货币永远在流动 / 056
- 衡量经济的天平：GDP / 058
- 度量富裕程度的恩格尔系数 / 060
- 衡量贫富差距的基尼系数 / 062
- 金钱不等于幸福 / 064
- 发展才是硬道理 / 066

第三章 买与卖的学问

——市场与贸易经济学

- 理想的完全竞争市场 / 070
- 垄断是怎样形成的 / 072
- 赢家通吃的寡头市场 / 074
- 自由经济不一定有效率 / 076

兼顾公平效率的拍卖	/	078
什么是期货交易	/	080
不可或缺的交易成本	/	082
限制价格的利弊	/	084
用支持价格保护落后产业	/	086
历经千年的对外贸易	/	088
比较优势理论	/	090
贸易顺差和逆差	/	092
损人利己的贸易补贴	/	094
仗势欺人的倾销政策	/	096
认识世界贸易组织	/	098
汇率：换钱的学问	/	100
神奇的“巨无霸汉堡”指数	/	102

第四章 你不理财，财不理你

——投资与经济学

为未来投资	/	106
“力大无穷”的复利	/	108
投资冷门收益更大	/	110
股票：最常见的投资	/	112
如何挑选好股票	/	114
保险：给未来系上安全带	/	116
黄金投资最能保值	/	118
理智操作房产投资	/	120
期货投资风险巨大	/	122



你怎能不懂经济学

风险低的债券投资	/	124
储蓄也是投资	/	126
如何规避投资风险	/	128
死灰复燃的庞氏骗局	/	130
警惕泡沫经济的破碎	/	132
异军突起的虚拟经济	/	134

第五章 怎样做个好老板

——经营中的经济学

有规模,才经济	/	138
左右价格的蛛网理论	/	140
经营者为什么爱扎堆	/	142
高工资换不来高效率	/	144
人才是高价值资源	/	146
人力资本经济学	/	148
“劫贫济富”的马太效应	/	150
无处不在的二八法则	/	152
信息时代的长尾理论	/	154
另辟蹊径的蓝海战略	/	156
似是而非的萨伊定律	/	158
企业家如何领导下属	/	160
激励要靠赏罚分明	/	162

第六章 卖的不如买的精

——消费中的经济学

消费欲望与需求	/	166
预期怎样影响消费	/	168
难以捉摸的消费偏好	/	170
节俭是不是美德	/	172
越贵越好卖的吉芬商品	/	174
为了面子的消费	/	176
习惯奢侈的棘轮效应	/	178
不甘人后的示范效应	/	180
讲究配套的狄德罗效应	/	182

第七章 取胜是最终的目的

——经济学与博弈

什么是博弈	/	186
信息是无价之宝	/	188
酒吧问题与股市	/	190
“囚徒困境”的哲理	/	192
拿得起也要放得下	/	194
以小搏大的“智猪博弈”	/	196
所罗门王的智慧	/	198
好心不一定办好事	/	200
零和游戏与双赢法则	/	202
独裁者能否为所欲为	/	204
帕累托最优法则	/	206

你怎能不懂经济学

- 针锋相对最有效 / 208
制度救了囚犯的命 / 210
猴子的故事与道德约束 / 212

第八章 宏观调控的威力

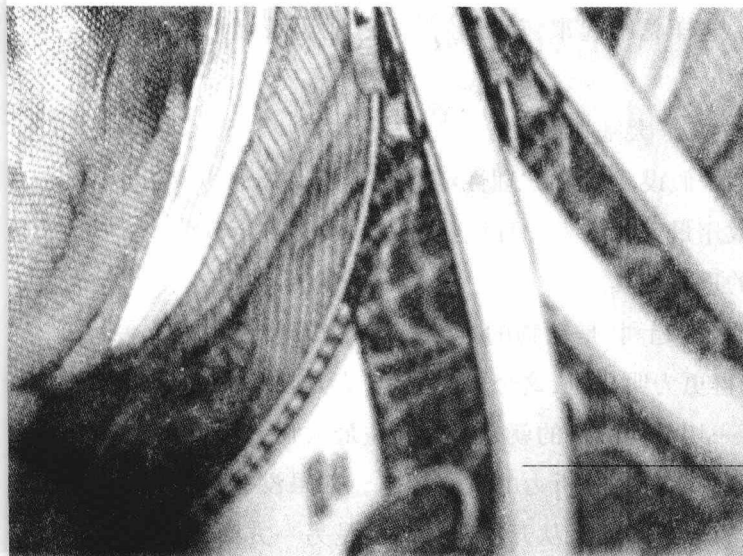
——税收与经济政策

- 政府为什么要收税 / 216
谁为奢侈品税付账 / 218
税收带来“无谓损失” / 220
失业之困 / 222
失业与经济发展 / 224
高税收,高福利 / 226
政府花钱必经预算 / 228
危如累卵的财政赤字 / 230
稍纵即逝的人口红利 / 232
用乘数效应撬动经济 / 234

第一章

像经济学家那样思考

——不可不知的经济学原理



你怎能不懂经济学

经济学家爱假设

经济学研究通常以“假设……”开头，所以经济学家们编了一个笑话自嘲。

从前，有一个物理学家、一个化学家和一个经济学家遇到了海难，漂流到太平洋中某个孤岛上，十分饥饿。这时海面上漂来一个罐头。物理学家说：“我们可以用岩石砸开罐头。”化学家说：“我们可以生火，然后将罐头加热。”而经济学家说：“假设我们有一个开启罐头的起子……”

经济学研究的是现实问题，而现实中所有的相关因素都在变化，以人类的智慧很难分析出其运动规律。只有先假定某些因素不变，才能分析其他因素的变化规律，这样总结起来，就比较能客观地反映经济活动的本质。

在具体研究中，经济学有三大基本假设。

第一个是“理性经济人”假设。所谓的“理性经济人”，是在一定约束条件下总希望实现自己的效用最大化的人。理性经济人假设是现代经济分析和把握经济规律的重要工具。

现代生物学已经证明了“趋利”是动物的本性，而作为万物灵长的人类，在趋利的本性上表现得更为明显，从这个层面上说，人是自私的，人有趋利的本性，因此人从事一切活动的目的就是个人利益最大化。可以说，理性经济人假设是现代经济学具有分析力的重要标志，如果没有这个假设，现代经济学因为不具有分析力而无从开展研究。但是另一方面，理性经济人只是认识经济规律的一个工具，并不是提倡人人自私自利。一些人



把理性经济人这个假设说成是主张自私自利的理论，好像是经济学主张人们都自私自利。这是一个非常大的误区。

其次是“资源稀缺性”假设。资源稀缺性假设是指相对于人们永无止境的欲望和需求，资源总是不够的。如果资源是足够的，那就不需要选择，也就不必考虑成本，当然就不会有经济学存在和发展的必要。人们的欲望和需求是复杂多样的，也是无穷无尽的，满足了一种低层次的需要，就会产生更高的新需要。我们需求的结构总是在不断地升级，需要永远得不到彻底的满足。

于是，任何一种资源，无论总量有多大，总是稀缺的。从这个角度来说，资源之所以稀缺完全是被我们人类自身“制造”出来的。人类在不断追求更高的生活质量的过程中，会受到来自时间、空间和各种资源的限制，人们为了突破这种限制，在寻求和实现解决方法的同时，也就不断为自己制造出更多的难题和更大的麻烦，于是又要花费力气发展自己以解决这些问题、克服这些难题。就是在这种无限循环的解决问题、制造新的矛盾、再解决新的矛盾、又制造新的问题的过程中，我们的资源变得越来越稀缺。从这个意义上讲，资源的稀缺性在人类生存这个层面上讲，是可以不成为问题的，但在人们无限度的需求面前，资源的稀缺性就有了实际意义，因此这个假定也就无疑地成立了。

第三个是“完全信息”假设。完全信息是指每个人都能够掌握足够使自己交易得以顺利进行的信息。完全信息假设在微观经济学中占有重要的地位。如果信息是完全的，那么市场价格机制就会是有效的，资源就能实现最优配置。

经济学专家告诉你

由于经济现实是非常复杂的，而且还经常处于不断变化之中，那些经济学家为了专注于要说明的东西，就常常会假设其他条件不变化。这样一来，就用一道屏障隔开了其他事物的干扰。可以说，经济学假设是了解和研究经济学的必要前提。

你怎能不懂经济学

利己的“经济人”

有个年轻的小伙子打算买一辆二手汽车，就去翻看报纸上二手汽车的广告。当他的目光划过一则广告的时候，不禁怀疑自己的眼睛出了问题：有人以一美元的价格出售一辆宝马跑车。小伙子忙和卖主联系，原来卖车的是个年过半百的妇人。很快，他就和卖车的妇人办好了手续。

手续办完，小伙子忍不住问车主：“为什么这辆宝马车只卖一美元呢？”

妇人说：“因为我丈夫去世了，他的遗产全是我的，只有那辆宝马车属于他的情妇。根据他的遗嘱，要把这辆车卖掉，所得款项全部归他的情妇。”

一美元卖掉一辆宝马车，这个人是不是疯了？可看了结尾，我们就知道卖车的妇人非常理智，她就是经济学所说的“经济人”。

任何科学都是建立在一定假设基础之上的，经济学也不例外。经济学中最基本的假设就是“经济人假设”。那么什么是经济人呢？概括而言，经济人有两个明显的特征。首先，经济人是自利的，即追求自身利益是驱使人的经济行为的根本动机。这种动机和由此而产生的行为有其内在于人本身的生物学和心理学的根据。其次，经济人的行为是理性的。所谓理性，指的是经济人能根据市场情况、自身处境和自身利益所在作出判断，并使自己的经济行为适应从经验中学到的东西，从而使所追求的利益尽可能最大化。

在经济学家眼里，千差万别的活生生的人都是经济人：不懈地追求自身最大限度满足的理性的人。他以自身利益的最大化作为自己的追求。



当一个人在经济活动中面临若干选择时，他总是倾向于选择能给自己带来更大经济利益的那种机会，即总是追求最大的利益。举个最简单的例子：比如说买一件商品时，每个人都希望买到“物美价廉”的商品，绝不会希望买“质次价高”的商品，因为在经济活动中他会保持最大的自利。

可能有人会有这样的疑问：如果人人都是理性经济人，都是理性且自利的，社会秩序不会变得紊乱？以亚当·斯密为代表的经济学家给出了回答：“他追求自己的利益，往往使他能比在真正处于本意的情况下更有效地促进社会的利益。”也就是说，人人都是理性经济人，更能在客观上维护社会的秩序。这也是经济人假设的核心，即只要有良好的法律和制度的保证，经济人追求个人利益最大化的自由行动会无意识地、卓有成效地增进社会的公共利益。这是经济人假设中最有意义的问题，也被称为“经济人的灵魂”。

相反，在一个社会里，如果每个人都大公无私，奉行完全的利他主义，不仅避免不了纠纷，而且整个社会根本就无法运转和生存。

古人云：天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往。经济人假设是现代经济学具有分析力的重要标志，没有这个假设，就不可能具有分析力，就不能认识经济规律。如果假定人是“毫不利己专门利人”的，社会就不需要任何制度安排，也不需要任何经济政策，经济学也就没有存在的必要了。

经济学专家告诉你

“经济人假设”的实质是为了经济学分析、解释、推导的需要对“人”进行抽象，以避免陷入对“人性”本身无边无际的争论。“经济人假设”只是假定人都是“自利”的，而不是主张人人自私。它只是认识经济规律的工具，本身并不存在价值取向的问题。

你怎能不懂经济学

资源永远是稀缺的

以经营箱包闻名的法国路易·威登公司是国际知名的大公司,但它仅在巴黎和尼斯各设了一家商店,在国外的分店也只有 27 家。他们严格控制销售量,即使顾客要求的购货量再大也不予理会。

一次,有位日本顾客提出要买 50 只手提箱,但销售员声称库房已无存货,只卖给他两只。这位日本顾客一连 8 天上门十多次,每次都是如此结果。路易·威登公司采用这种限量销售的方法,人为地造成了供不应求的“紧张”气息,获得了销售上的巨大成功。

某某品牌新款汽车限量登场、某某时尚手表限量上市……看了这样的广告,人们不禁要问,这些厂家为什么要限量生产自己的产品,这不是给自己设置发财的障碍吗?其实,限量销售是一种十分高明的营销方式,它不仅不会影响厂家的利润,相反,还能为厂家赢得更多的商机。这种做法,恰恰符合“资源稀缺”这个经济学基本假设。

在经济学中资源是指用于生产能满足人类需要的用品或劳务的那些物品。通常情况下资源可分为劳动、资本、土地和企业家才能四种类型。在一定时期内,相对于人类无限需要而言,可用于生产物品和提供劳务的资源总是不足的,这就是资源的稀缺性。

设想一下,如果适用的资源是无限的,取之不尽,用之不竭,可以任凭挥霍浪费,经济学又有什么必要呢?但稀缺性要求社会经济活动的目的,是以最少的资源消耗取得最大的经济效果。因此,资源的稀缺性及由此决定的人们要以最少消耗取得最大经济效果的愿望,是经济学作为一门独立的科学产生和发展的原因。



举例来说,我们呼吸的空气没有什么稀缺性,任何人都可以任意地自由呼吸。所以,并没有人专门研究如何分配空气。但就大多数自然资源来说,几乎都是稀缺的。人类的产品都要靠消耗自然资源来生产的,所以人类产品也都是稀缺的。经济学要研究如何生产、分配和利用这些资源和产品,以节省资源,达到最佳效用。过去认为水资源是无限的,所以不太重视用经济手段来调节水资源的利用。现在看来,水是稀缺资源,所以我们现在开始提倡节约用水,也开始重视利用经济手段来调节水资源了。

这里要注意的是,经济学上所说的稀缺性是指相对的稀缺性,这也就是说,稀缺性强调的不是资源的绝对数量的多少,而是相对于人类欲望的无限性来说,再多的物品和资源也是不足的。

有的人可能会认为,如果富有,稀缺问题就会消失。但是财富并不能解决所有的问题。无论一个人多么富有,他的愿望都会不断增长。简而言之,稀缺状况意味着,所有的人无论贫富,都对他们现在的物质财富感到不满足,并想得到更多。对个人来说正确的理论,同样也适用于社会。

正因为资源的稀缺性,节约才成为必要,才产生了如何有效配置和利用资源这个问题。从古至今,资源有种种配置方式。经济学家根据资源配置主体的不同,主要将其分为两种类型。

第一种是市场配置,即以市场为基础的资源配置方式。鼓励市场形成价格和自由交易,强调效率和优胜劣汰的竞争机制。第二种是政府配置,即政府发挥宏观调配的作用对资源进行配置。所采取的手段往往是管制,许可证,配额,指标,投标等。

经济学专家告诉你

由于资源是有限的,各个国家必须实施可持续发展战略。可持续发展,就是既要考虑当前发展的需要,又要考虑未来发展的需要。它的内容包括经济可持续发展、社会可持续发展和生态可持续发展。核心是实现经济社会和人口资源环境的协调发展。

石油为什么用不完

自从石油时代开始以来，世界主要靠丰富的低价石油推动了经济车轮的前进。尽管地质勘探技术有了惊人的进步，但所探明的新的石油储量明显减少，因为现有石油消费量同新勘探到的石油量的比例是四比一。在不久的将来，不论是发达国家还是发展中国家，最终都会面临石油危机。现在的问题是，假设地球上还有的石油储量都能被探明，比如说总共还有20000亿桶，而全球今后每年平均消耗250亿桶，那么全球石油多长时间就会开采完呢？

这个问题似乎是太无聊了，因为哪怕是只有小学文化程度的人通过简单的计算也会得出80年的结论。但在经济学家看来，这未必是正确答案。虽然要准确地说出全球石油还能供人类使用多少年还受制于很多不确定的因素因而不大可能，但仅根据上述所提供的条件而言，石油是永远也用不完的。在进一步说明这一问题之前，我们有必要引入经济学的边际分析法。

边际分析强调下一个或最后一个最有用，这个方法在经济学中的大量运用始于19世纪70年代一批工程师投身于经济学研究的运动，这被称为经济学的“边际革命”。

在此以前，经济学家们饱受“水和钻石之谜”的困惑而不能自解。因为一部分经济学家深信任何东西的价值都是由其效用（满足人们某种需要的程度）决定的。但水和钻石一比较，问题就出来了，水是生命之源，人们一天都离不开它，效用可谓极大；而钻石对于人们的生活来说，可有可无，一辈子没有也没有大的关系，可谓效用极低。但在现实中，钻石通常比水



贵得多,这就形成了悖论。虽然按照“物以稀为贵”的谚语,人们可以说,钻石比水稀少,所以,钻石比水贵,但按照经济学理论的要求,这正是需要进一步解释的。而边际分析法恰恰做到了这一点。

按照边际分析法,不是全部而是最后一个单位决定事物的价值。从起点来看,第一单位水的价值无疑是非常高的,但由于通常情况下水的数量极其多,到最后,一单位水就递减得不值什么钱了;而对钻石来讲,第一单位肯定不如水的价值高,但由于钻石的数量极其有限,到了最后一单位,钻石的价值就再也递减不下去了,这就形成了钻石的昂贵。“水和钻石之谜”由此得以破解。

现在再来看全球石油还能用多久的问题。石油资源是不可再生能源。尽管最近有科学考察表明,这种能源在地球上依然在不断生成,例如在墨西哥湾、黑海等,但其生成的速度,不是以年计算,而是要用地质年代来计算。所以我们只能以全球目前的 20000 亿桶石油储量为考虑对象。目前由于石油的储量还算丰富,所以人们使用的石油以其使用方便和价格低廉而远胜于其他能源。但在今后的石油开采过程中,随着石油数量的不断减少,其开采的难度会越来越大,石油开采的边际成本是递增的,也就是说,不用等到 20000 亿桶石油开采完,在边际上,石油因其开采成本递增而价格会变得十分昂贵,以至于和其他能源相比,特别是新能源的使用,石油已没有任何优势可言,因而必然被人们弃用。这就是在给定条件下石油为什么永远用不完的原因。

经济学专家告诉你

在应用边际法时应该注意如下复杂因素:现实经济问题总是千丝万缕,存在多个变量,要争取抓住主要变量,并在各个方向上满足边际法则;注意所考虑问题存在各种各样的约束条件和数学工具的应用条件;注意决策问题存在的不确定性和风险。

你怎能不懂经济学

“多多益善”是谬论

1945年，富兰克林·罗斯福第四次连任美国总统。《先锋论坛报》的一位记者采访他，请他谈谈这次连任的感想。罗斯福没有回答，而是很客气地请这位记者吃一块三明治。记者觉得这是殊荣，便十分高兴地吃了下去。总统微笑着又请他吃第二块“三明治”，他觉得是总统的恩赐，情不可却，又吃了下去。不料总统又请他吃第三块。他简直受宠若惊，虽然肚子里已不再需要了，但还是勉强吃了下去。哪知罗斯福在他吃完之后又说：“请再吃一块吧。”记者一听啼笑皆非，因为他实在吃不下去了。罗斯福微笑着说：“现在，你不需要再问我对于这四次连任的感想了吧，因为你自己已经感觉到了。”

这个故事揭示了经济学的一个重要原理——边际效用递减规律。所谓效用，就是物品满足人欲望的能力，是指消费者在消费商品时所感到的满足程度。通常，消费的物品愈多，获得的效用也就愈大。边际效用则是指消费某种物品时，增加最后一单位消费所增加的满足程度。

如今，生活富裕了，我们都有这样一种体验，就是天天吃山珍海味也吃不出当年饺子的香味，这就是边际效用递减规律。设想一下，若非递减而是递增会是怎样的结果呢？那就是，就算吃一万个面包也不会饱。因此，幸而我们生活在效用递减的世界里，在购买消费达到一定数量之后，会因为效用递减而主动停止。

在现实生活中，边际效用理论的应用也很广泛，比如经济学上的需求法则就是以它为依据的，用户购买或者使用的商品数量愈多，那么他们愿意为单位商品所支付的成本就愈低（因为后购买的商品为他所带来的效



用下降了)。

当然,也有极少数的特殊情况,比如集邮爱好者要收集一套邮票,则这套邮票里最后收集到的那一张的边际效用最大。但在现实中,这种例子是少数的,并不能冲淡边际效用理论的实际意义。

在了解了边际效用的概念之后,我们就可以尝试着将它运用在实际生活中。比如,消费者购买物品是为了让效用最大化。并且,物品的效用愈大,消费者愿支付的价格就会愈高。依据效用理论,企业在决定生产哪种商品的时候,首先要考虑这种商品能够为消费者带来多大的效用。

如果企业想让自己的产品卖得快,并且能够卖高价,就必须分析消费者的心理,研究消费者的偏好。满足了消费者的偏好,也就满足了他们感觉到的效用。如果一家企业想取得成功,不但要了解当下的消费时尚,还要善于发现将来的消费时尚。唯有如此,才可以清楚地了解消费者的需求偏好和变动,并及时开发出能够满足消费者偏好的商品。

消费者连续消费某种产品的边际效用是递减的。企业如果连续只生产某一种产品,那么,它为消费者带来的边际效用就在递减,消费者愿支付的价格就会下降。怎样改变这种情况呢?产品多样化理论可以解决这个问题。企业可以不断创造出多样化的产品,就算是同一类产品,只要不一样,就不会引起边际效用递减。

经济学专家告诉你

边际效用递减规律是微观经济学的基本规律之一。从边际效用递减规律中我们可以得到很多启示。如果企业想要更好地发展,就要不断地进行产品创新,生产不同的产品以满足消费者的需求,从而减少与阻碍边际效用递减带来的负面影响。

你怎能不懂经济学

商品的替代与互补

在一家商店里，店老板教新店员做买卖的窍门，他说：“要知道，不能因为店里没有顾客需要的商品就让顾客空手而回。比如顾客想要买雨衣而我们没有的话，你就可以向他推荐雨伞。”店员听后，连连点头称是。

有一天，店里来了一位顾客，问店员：“我要买卫生纸。”

“不好意思，刚刚卖完了。”店员说着，忽然想起了老板对他说的话，于是补充道，“先生，卫生纸是刚卖完了……可是，上等的砂纸您要吗？”

这个笑话中，店员的笨拙确实可笑，然而我们可以从中提炼出一个经济学上金子般的术语，即“替代品”。

商品自身性质的异同决定了它们相互之间是否存在替代性、互补性以及无关性。

替代性是指两种商品在效用上相似而可以互相替代，消费者可以通过它们的组合来满足同种需要。而且，可以通过增加一种商品的消费来减少另外一种商品的消费，以此保持商品组合的效用不变。比如肥皂与洗衣粉、牛肉与羊肉等，有互相替代的关系。替代品具有相同或者相近的功用，可以满足消费者同一种需要。

消费者如果想满足同种需要，常常会不只局限于某一种商品，而是会消费两种或两种以上的商品。某种商品价格的变动，不仅会影响此种商品的需求量，还会影响和它有关的其他商品的需求量与价格。或者说，某种商品需求量的变动，不仅会影响其自身的价格，还会对和它有关的其他商品的价格与需求量产生影响。这就是说，商品间存在着交叉关系。依据这种关系，消费者可以利用相关商品的不同组合来进行合理的消费，从而达



到最大效用。

对于替代品而言,一种商品的价格上涨,它的需求量就会减少,其价格不变或者降价的替代品的需求量便会上升。相反,一种商品的价格下降,它的需求量就会增加,而价格不变或者涨价的替代品的需求量便会下降。

不同于替代品的是,互补品是要共同满足消费者的需要,且必须同时使用的两种商品,缺一不可。这种需求也叫联合需求。比如汽车与汽油、照相机与胶卷等,其二者的关系是互相补充的,必须联合起来使用才能起作用。汽车销量的增加就会造成汽油销量的增加,油价上升会导致汽车销量下降,这正是因为它们是互补品,即一种商品价格的上升不但可以令其需求量减少,也会让其互补品的需求量减少;反之,一种商品价格下降,它的需求量就会增加,从而也会增加其互补品的需求量。

在实际生活中,企业还可以利用需求交叉弹性来测定各部门间的产品交叉关系,以此来制定出正确的产品竞争策略。新产品如果想占据一定的市场空间,非常重要的一点就是看其是否具有替代性。这种替代性表现在其性能、质量、价格是否具有显著的优势。其次,当产品的质量性能和名牌产品接近时,怎样定价也非常重要。倘若觉得自己的产品和名牌产品的质量、性能相接近,就将价格也定得与名牌产品很接近,这并非就是一种好的策略。当需求的价格弹性较大时,作为替代性产品应保持比较低的价格,和被替代的产品之间保持比较大的价格差距。这样,产品的优势才能够明显地体现出来,也会大幅地增加需求量,从而提高产品的销售数量。

经济学专家告诉你

替代品与互补品是企业定价的参照法宝。它们是由需求交叉弹性理论引发出来的两类产品,并与需求交叉弹性共同在企业经营策略中有着广泛而普遍的应用。掌握好需求交叉弹性的理论与方法,将它运用到市场经济中,就能减少盲目性与随意性,从而实现发展经济、提高经济效益的目标。

你怎能不懂经济学

行为都有外部性

有个双目失明的人,打着灯笼在漆黑的路上行走。外地来的一位商人见他是瞎子,便问他:“你是瞎子,难道还需要打灯笼?这不是白费蜡烛吗?”

瞎子说:“在黑夜里走路,大家相互看不到,很容易被人撞到。但我提了灯笼,既为别人照亮了路,其他人也能看到我,就不会撞到我了。”

俗话说“瞎子点灯白费蜡”,但是故事中的这位盲人却找到了“瞎子点灯”的合理性。这就涉及经济学一个重要的概念:外部性。

所谓外部性,是指由经济主体在自己的生产和消费活动中对他人产生了影响,给无辜的第三方造成的成本。或者换种说法:外部性就是指社会成员(包括组织和个人)从事经济活动时,其成本与后果不完全由该行为人为承担,也即行为与行为后果的不一致性。

外部性包括消费过程和生产过程。例如在生产过程中所造成的环境污染,就是一种外部性,这种外部性是负的,尽管生产者在此过程中得到了利润,但给整个社会带来了损害。外部性可以分为正外部性、负外部性以及介于正负之间的外部性。在现实生活中,这三类外部性都有所体现。

正外部性是指人们在进行自己的生产与消费活动时,在实现个人利益的同时也给社会和周围的人带来了好处。例如,养蜂取蜜。当自己的蜜蜂飞到别人的果园采蜜时,果园的主人也获得了好处,他们的果树因蜜蜂传粉而结出了更多的果子。在此,养蜂场的生产活动就是正的外部性。

此外,还有一种正外部性是不以实际物质来体现的,而是在精神上给社会带来好处。例如,有些人在建造自己的房屋时会考虑到外形的美观,



因此他们会在自家的阳台上或院子里种满花草，而花草可以使路人感到赏心悦目。如果社区里的每家每户都能这样做，那社区就会变成一个美丽的风景区。从这个角度上说，这种在精神上给社会带来利益的行为，也具有外部经济性。

负外部性是指人们在进行生产消费或经营交易的过程中，满足了自身或交易双方的利益，但给别人与社会带来了损害。比如矿山对山体进行爆破作业，不料附近有一个养牛场，许多母牛听到爆炸后受到惊吓，不能产奶，造成了经济损失，这是负外部性。

在现实生活中，还有很多活动都兼具正的外部性与负的外部性。例如商店营业时播放音乐，在招徕顾客的同时也会影响周围居民的休息。但这些都是可以调和的，所以不会给人们的现实生活带来太大的影响。

有关正负兼具的外部性，最具代表性的一个例子就是交通运输。一方面，交通运输给社会提供了较大的经济与社会效益，在日常生活中，人们通过它所带来的利益往往大于直接支付的费用；但在另一方面，交通运输也对环境产生了恶劣的影响。

通常，外部性的出现并非是当事人的本意，人们在实现自己利益的时候，并不是要故意给他人带来利益或损害，可是，当自己的行为的确给别人和社会带来了影响时，这也就表明自己的活动具有外部性。

经济学专家告诉你

外部性的存在，促使人们在做任何事时不能只考虑自己，还要想到自己的行为可能会给别人带来麻烦。对于具有外部经济性的好事，我们可以通过内部化将其转为自己的利益。

你怎能不懂经济学

产权是经济的基石

德国皇帝威廉一世在波茨坦建了一座无忧宫，有一座古老的磨坊就在无忧宫西北角的不远处，许多景物被那座磨坊挡住了。

威廉一世传令随员去找磨坊的主人，洽谈买下这座磨坊并立即拆除。谁知，磨坊主人却不愿意把磨坊卖给皇帝。

威廉一世勃然大怒，立即令人将磨坊拆毁。磨坊主人对此并不恐惧，一边袖手旁观任其拆毁，一边自言自语道：“当皇帝的可以这样胡作非为，我们国家的法律还有什么用？”他为此事向最高法院提起上诉。最高法院根据德国的法律判决威廉一世重建磨坊，并赔偿磨坊主人损失。威廉一世只得将已拆毁了的磨坊重新修建起来。

数十年后，威廉一世和磨坊的主人都相继去世了。磨坊主人的儿子不能守其旧业乃至破产，因此写信给当时的皇帝威廉二世，想把磨坊卖掉。威廉二世亲笔回信说：“可爱的邻人，我怎么忍心让你丢掉这份产业？你应当竭力保住这份产业，并传之子孙，使其世代代在你家主权之下。这件事与我们国家关系极大，这座磨坊应当长期保留下来，以作为我们国家司法独立和裁判公正的纪念。你现在很困难，我十分同情，今赠给你 6000 马克供你偿还债务，并希望能让磨坊得到保护。”

磨坊主人的儿子在收到威廉二世的信后，再没有提及出售磨坊这件事，并且教育其子孙珍惜这份祖传遗产。因此，这座磨坊一直保存至今。

从这个故事中我们得知：磨坊归磨坊主所有，他作为此财产的所有者，他的财产所有权必须得到国家法律的保护。

产权是经济所有关系的法律表现形式。它包括财产的所有权、占有



权、支配权、使用权、收益权和处置权。以法权形式体现所有关系的科学合理的产权制度，是用来巩固和规范经济中财产关系，约束人的经济行为，维护经济秩序，保证经济顺利运行的法权工具。

具体而言，产权包含三层含义。原始产权，也称为资产的所有权，是指受法律确认和保护的经济利益主体对财产的排他性的归属关系，包括所有者依法对自己的财产享有占有、使用、收益、处分的权利；法人产权包括经营权，是指法人企业对资产所有者授予其经营的资产享有占有、使用、收益与处分的权利。法人产权是伴随着法人制度的建立而产生的一种权利；股权和债权是在实行法人制度后，由于企业拥有对资产的法人所有权，致使原始产权转变为股权或债权，或称终极所有权。原始出资者能利用股东（或债权人）的各项权利对法人企业产生影响，但不能直接干预企业的经营活动。

从权利本身的内容来讲，产权的内容包括两个方面，一是特定主体对特定客体和其他主体的权能，即特定主体对特定客体或主体能做什么不能做什么或采取什么行为的权力，二是该主体通过对该特定客体和主体采取这种行为能够获得什么样的收益。所以产权又称权益。传统经济学侧重于研究收益的配置机制，而现代经济学侧重于研究权力的配置机制。

产权制度对长期的经济增长起着十分关键的作用。一个国家、一家企业如果想保持长期的经济增长势头，除技术创新外，最重要的任务就是要设计出一整套产权结构、产权法律以及其他相关制度。

经济学专家告诉你

有的制度创新需要企业自己支付成本，对企业与个人而言，创造与实施所有权的费用也许会超过收益，而这些产权对于经济的长期增长却至关重要，在这样的情况下，产权的制度安排需要政府支付相关成本。



公共物品的命运

明代的刘伯温在他的《郁离子》中讲过一则寓言。

官员瓠里子从吴地回故乡广东，可以乘坐官船。他到岸边后发现有一千多条船，不知哪条是官船。送行的人说，这太容易了，只要看船篷是旧的，船橹是断的，布帆是破的，那就是官船了。他照此话去找，果然不错。他感叹地说：唉，现今的风气如此之坏，官府公家的东西竟遭到如此破坏。

瓠里子把官船破归结为风气，但是他不知道，这是公共物品常有的命运。

公共物品是私人物品的对称，是指具有消费或使用上的非竞争性和受益上的非排他性的产品。如国防、公安等方面所具有的财物和劳务，以及义务教育、公共福利事业等。

公共物品在消费过程中具有非竞争性和非排他性，任何一个人对该产品的消费都不减少别人对它进行同样消费的物品与劳务。

非竞争性有两方面含义。首先，公共物品边际成本为零。这里所述的边际成本是指增加一个消费者对供给者带来的边际成本，例如增加一个电视观众并不会导致发射成本的增加。其次，边际拥挤成本为零，每个消费者的消费都不影响其他消费者的消费数量和质量。此类产品增加消费者不会减少任何一个消费者的消费量，增加消费者不增加该产品的成本耗费。它在消费上没有竞争性，属于利益共享的产品。

非排他性是指某些产品投入消费领域，任何人都不能独占专用，而且要想将其他人排斥在该产品的消费之外，不允许他享受该产品的利益，是不可能的，所有者如果一定要这样办，则要付出高昂的费用，因而是合



算的,所以不能阻止任何人享受这类产品。例如:环境保护中,清除了空气、噪声等污染,为人们带来了享受新鲜空气和安静环境,如果要排斥这一区域的某人享受新鲜空气和安静的环境是不可能的,在技术上讲具有非排他性。

另外,纯公共物品还具有非分割性,它的消费是在保持其完整性的前提下,由众多的消费者共同享用的。如交通警察给人们带来的安全利益是不可分割的。可见,具有非竞争性、非排他性而且不能分割的纯公共物品具有公共消费的性质,即在消费这类产品时,消费者只能共享,且可以不受影响地共享,而不能排斥任何人享用。

市场只适于提供私人产品和服务,对提供公共物品是失效的,而提供公共物品是政府活动的领域,是政府的首要职责。政府经济学关心的问题,是政府提供公共物品与市场提供私人物品之间的恰当组合,以及政府提供公共物品所花费的成本和代价,合理地确定政府提供公共物品和财政支出的规模。

由于公共物品具有非排他性和非竞争性的特征,它的需要或消费是公共的或集合的,如果由市场提供,每个消费者都不会自愿掏钱去购买,而是等着他人去购买而自己顺便享用它所带来的利益,这就是经济学的“搭车”现象。如果“搭车”的人过多,或者提供公共物品的政府疏于管理,公共物品就必然面临着无法承担消费而被破坏的局面。这就是为什么官船通常是残破的原因。

经济学专家告诉你

公共物品是向整个社会供应的,整个社会成员共同享用它的效用。公共物品的废品、次品决不能流入社会,一旦流入社会,其危害远远大于私人产品。公共物品的数量不足,不能满足社会的需要,其危害也是明显的。公共物品生产供应过度,对社会也会带来消极的影响。

解密搭便车现象

有个国王为了显示自己的威信，决定在自己生日那天让所有臣民同一时刻高呼：“陛下万岁！”他把时间定在了正午时刻。臣民们也十分期望这一时刻的到来，因为他们就能听到世界最大的声音。有一位智者发现了这样一个问题：如果自己也呼喊的话，听到别人声音的效果将大打折扣。于是他决定在呼喊的时候保持沉默，只是静静地听别人呼喊。他把这个发现告诉了自己最亲密的人，想让他也能享受到此种乐趣。结果，不到半天时间，这个消息传遍了整个国家。正午时刻到了，大家翘首盼望着最大声音的到来，但是回应的却是比平时更安静的沉默。

故事中的臣民是一个利益的整体，只有他们共同努力才能创造出世界上最大的声音。但是许多人同时怀有了这样的思想：这么多的人不缺我一个啊，我不呼喊其他人呼喊声音仍然很大。大家就怀有了这样的想法，都想让别人“开车”，自己“搭车”就可以了。

“搭便车问题”是发生在公共物品上的问题，指一些人需要某种公共物品，但事先宣称自己并无需要，在别人付出代价取得后，他们就可不劳而获地享受成果。公共物品一旦生产出来，想要排斥一个人对它的消费就非常困难。于是每个人都希望别人来提供公共物品而自己则免费享用它，当一个人真的这样行动时，他的行动就被称为“搭便车”。

在日常生活中也常可找到搭便车的例子。例如许多轮船公司不肯兴建灯塔，它们可以获得同样的服务，此种搭便车问题会影响公共政策的顺利制定及有效执行。许多国家的高福利政策也是搭便车的例子，高收入者支付的高额税对同样享用高福利（医疗、教育）的低税收贡献者来说是“搭



了顺风车”。

同样,在利益群体内,某个成员为了本利益集团的利益所作的努力,集团内所有的人都有可能得益,但其成本则由这个人承担。群体内的责任扩散鼓励了个体的懒散。当群体无法归因于任何单独个体时,个人的投入与整体的产出之间的关系将不明朗。这等于鼓励了“搭便车”的行为。

例如,很多管理者为了增强团队的集体荣誉感,也为了更好地激发团队的合作精神,会定出一些把所有员工捆绑在一起的决策。比如,为了提高公司的销售额,公司规定,如果公司销售总额上涨 10%,那么每个人将得到 10 元的奖励;如果销售额下降 10%,每个人将会扣掉 10 元。这个决策的出发点相当好,如果每个员工都足够努力,都把公司的成长当成自己的成长,都有足够的责任感,那么,这是一个完美的决定,它带来的经济效益是不可估量的,于公司的长远发展意义深远。

但是假如出现了这么一个人,他觉得自己可以不用努力,只要享受大家的努力就可以了,那么,这个计划就将泡汤。人的心理作用是很微妙的,这么一个人的存在将会带来更多人的效仿,结果是大家共同“享受”销售额下降的结果。所以,要解决这个问题,创业者在管理中还需要多花费些时间。减少利益团体成员的数量,尽量针对每个员工实施奖惩措施。把个体的奖惩和团体的奖惩结合起来,以便为公司创造更多的利益。

经济学专家告诉你

利益集团的利益是由组成集团的每个成员的需求和动机决定的。因此,每个利益集团成员只有联手努力才能获得共同利益。如果有人没有为此而努力,而另外人付出了努力,那么这就会抑制集团成员为本利益集团努力的动力;如果利益集团内每个成员都共同努力,则个人成本就会相当小。

你怎能不懂经济学

信用让经济增速

1533年,有240个伦敦商人每人出25英镑买了三艘船,雇用了一批海员,组成一支舰队去寻找黄金,舰队的旗舰叫“莫斯科威号”。但是这些商人并不熟悉那些海员,他们有点担心,这些水手会不会在哪里卖掉了船,再也不回来,或者独吞了财宝。最后他们向海员们表示:我们唯一能给予你们的,就是信任你们,并把我们的财产和梦想都托付给你们。

于是那些水手便带着商人们的财产上路了。很不幸,到了挪威的外海,舰队遇上了大风浪,打沉了两艘船,只剩下了旗舰莫斯科威号继续往北航行。进入北极圈,他们发现没法走了,二百个船员下船划着雪橇走了两千千米,找到了一群人,就拿船上的东西与当地的人换了很多的貂皮。这些货被带回伦敦卖了一大笔钱,他们把钱还给了那240个伦敦商人。那个换貂皮的地方,后来用旗舰的名字命名为“莫斯科”。

可以说,水手们用自己的行为获得了商人的信任。比如在不久后的1596年,一个荷兰船长带着17名水手,被冰封的海面困在了北极圈的一个地方。8个月漫长的冬季,8个人死去了。但船员们丝毫未动别人委托给他们运输的货物,这些货物中就有可以挽救他们生命的衣物和药品,其实他们完全可以先打开托运箱,把能吃的东西吃了,等到了目的地,可以加倍偿还托运者。任何人都会同意这种人道的做法。但是荷兰人没有这样做。他们把商业信用看得比自己的生命更重要。

私有制出现以后,社会分工不断发展,大量剩余产品不断出现。私有制和社会分工使得劳动者各自占有不同劳动产品,剩余产品的出现则使交换行为成为可能。随着商品生产和交换的发展,商品流通出现了矛





盾——“一手交钱、一手交货”的方式由于受到客观条件的限制经常发生困难。例如,一些商品生产者出售商品时,购买者却可能因自己的商品尚未卖出而无钱购买。于是,赊销即延期支付的方式应运而生。赊销意味着卖方对买方未来付款承诺的信任,意味着商品的让渡和价值实现发生时间上的分离。这样,买卖双方除了商品交换关系之外,又形成了债权债务关系,即信用关系。当赊销到期、支付货款时,货币不再发挥其流通手段的职能而只充当支付手段。这种支付是价值的单方面转移。

正是由于货币作为支付手段的职能,使得商品能够在早已让渡之后独立地完成价值的实现,从而确保了信用的兑现。整个过程实质上就是一种区别于实物交易和现金交易的交易形式,即信用交易。后来,信用交易超出了商品买卖的范围。作为支付手段的货币本身也加入了交易过程,出现了借贷活动。从此,货币的运动和信用关系联结在一起,形成了新的范畴——金融。

现代金融业正是信用关系发展的产物。在市场经济发展初期,市场行为的主体大多以延期付款的形式相互提供信用,即商业信用;在市场经济较发达时期,随着现代银行的出现和发展,银行信用逐步取代了商业信用,成为现代经济活动中最重要的信用形式。总之,信用交易和信用制度是随着商品货币经济的不断发展而建立起来的;进而,信用交易的产生和信用制度的建立促进了商品交换和金融工具的发展;最终,现代市场经济发展成为建立在错综复杂的信用关系之上的信用经济。

经济学专家告诉你

现代经济中信用货币是最基本的货币形式。各种经济活动形成各种各样的货币收支,而这些货币收支最终都是银行的资产和负债,都体现了银行与其他经济部门之间的信用关系。所以信用就成为一个无所不在的最普遍经济关系。

你怎能不懂经济学

做事必须考虑成本

公元前 280 年,希腊的伊庇鲁斯国王皮洛士与罗马交战。由于皮洛士成功地使用了战术,罗马军队很快就被击败,7000 人死亡,2000 人被俘。不过,皮洛士的损失也很惨重,他自己还在战斗中受了伤。

第二年,皮洛士率领比上一次更多的军队进攻罗马,双方展开了第二次激战。参战的罗马士兵达 7 万人,还带来了一种新近发明的特别战车。最后,罗马又被打败了。不过,这次战斗中,皮洛士的损失极其惨重,死伤达 5000 人,跟罗马军队的损失差不多。对于两战皆胜的皮洛士来说,因为他损失了大批有生力量,而且不容易得到补充,所以这胜利很有点得不偿失的味道。

战斗结束后,大家向他表示祝贺,而皮洛士别有一番滋味在心头。他叹息地说道:“要是再来一次这样的胜利,我就没有军队了!”从此,像皮洛士这样事实上接近失败的胜利,就叫“皮洛士的胜利”。

就好像将军不喜欢伤亡一样,经济学家也讨厌一样东西,那就是成本。任何经济活动都必须计算成本,如果成本过高,即使有一些收益,也是“皮洛士的胜利”。

成本是商品经济的价值范畴,是商品价值的组成部分。人们要进行生产经营活动或达到一定的目的,就必须耗费一定的资源(人力、物力和财力),其所费资源的货币表现及其对象化称之为成本。

随着商品经济的不断发展,成本概念的内涵和外延都处于不断变化发展之中。它有以下几方面的含义。

首先,成本属于商品经济的价值范畴。即成本是构成商品价值的重要





组成部分,是商品生产中生产要素耗费的货币表现。

其次,成本具有补偿的性质。它是为了保证企业再生产而应从销售收入中得到补偿的价值。

第三,成本本质上是一种价值牺牲。它作为实现一定目的而付出资源的价值牺牲,可以是多种资源的价值牺牲,也可以是某些方面的资源价值牺牲;甚至从更广的含义看,成本是为达到一种目的而放弃另一种目的所牺牲的经济价值,在经营决策中所用的机会成本就有这种含义。

成本作为生产中的各项费用支出,是商品生产的“投入”。借助成本可以反映国家和企业经济活动中“投入”和“产出”的关系。它也是衡量企业生产经营管理水平的一项综合指标,因为它可以反映企业劳动生产率高,原料和劳动力的消耗状况、设备利用率、生产技术和经营管理水平高低。在产品价格不变的情况下,成本下降,利润就可以提高,企业经济效益就可以增加,相对的社会积累就可以增加,为逐步降低物价和提高人民生活创造条件。降低成本的主要途径是:改善经营管理,采用新技术,提高设备利用率,减少固定资产的消耗,节约原材料、燃料、辅助材料,提高劳动生产率等。

成本定义的关键词是“付出”的“代价”,这个代价就是“资源”的价值牺牲。成本法则告诉我们,成本一定消耗资源,不消耗资源的成本不存在。为什么要消耗资源?为什么要付出代价?就是为了“过程增值或结果有效”这一成本目的。天下没有免费的午餐,人们无论做什么,都要付出一定的代价。

经济学专家告诉你

已经付出的资源代价当然是成本;应该付出的,但还没有付出、而且迟早要付出的资源代价也应该理解为成本,如预算和成本计划中所规定的预计成本,我们也应该理解为成本。

你怎能不懂经济学

躲不开的机会成本

1955年，比尔·盖茨出生于美国西雅图一个上层家庭，父亲是当地的著名律师，很注重从小培养他“凭本事打拼”的意识。盖茨帮家里做事，父亲总是给一点报酬，以此激发他的热情，让他懂得工作是通往幸福的台阶。盖茨的母亲也目光远大。盖茨十多岁时，计算机还远未普及，母亲想帮助孩子了解这种很有前途的新事物，于是她和几个家长合伙凑钱买了一台计算机，盖茨马上就迷上了计算机，13岁时便设计出自己的第一个程序。

1973年，盖茨进入哈佛大学法律系。原本他应该在1977年毕业，但是在1975年，也就是他大学三年级时，盖茨作出了一个惊人的决定：辍学创业！盖茨和好友保罗·艾伦成立了一家电脑公司，即后来的软件巨头微软公司，并在31岁成为有史以来最年轻的靠自力更生成功的亿万富翁。

很多大学生看到盖茨的故事，都产生了辍学创业的念头。但是盖茨不止一次告诫他的后辈：“千万不要学我！”盖茨建议学生们好好完成学业再进入社会打拼，辍学创业往往是得不偿失的。那么盖茨为什么会下定决心辍学呢？因为当时计算机软件业处于起步阶段，谁先占领市场，谁就能取得胜利。如果盖茨老老实实读到毕业，拿到他其实梦寐以求的学位，就会损失最宝贵的两年时间，也不会有后来的“微软奇迹”了。这两年宝贵的时间，就是经济学所说的“机会成本”。

机会成本指任何决策，必须作出一定的选择，被舍弃掉的选项中的最高价值即是这次决策的机会成本。机会成本对商业公司来说，可以是利用一定的时间或资源生产一种商品时，而失去利用这些资源生产其他最佳



替代品的机会。

在生活中,有些机会成本是可以用来衡量的。例如,农民在获得更多土地时,如果选择养猪就不能选择养鸡,养猪的机会成本就是放弃养鸡的收益。但有些机会成本无法用货币衡量,例如,在图书馆看书学习还是享受电视剧带来的快乐之间进行选择。

机会成本泛指一切在作出选择后其中一个最大的损失,机会成本会随付出的代价改变而做出改变,例如被舍弃掉的选项之喜爱程度或价值作出改变时,而得到之价值是不会令机会成本改变的。而如果在选择中放弃选择最高价值的选项,那么其机会成本将会是首选。作出选择时,应该要选择最高价值的选项,而放弃机会成本最高的选项,即失去越少越明智。

机会成本的概念告诉我们,任何稀缺资源的使用,不论在实际中是否为之支付代价,总会形成机会成本,即为了这种使用所牺牲掉的其他使用能够带来的益处。因此,这一概念拓宽和深化了对消耗在一定生产活动中的经济资源成本的理解。通过对相同的经济资源在不同的生产用途中所得到的不同收入的比较,将使得经济资源从所得收入相对低的生产用途上转移到所得收入相对高的生产用途上,否则就是浪费。

经济学专家告诉你

使用机会成本的概念可以比较准确地反映从社会观点看把有限的资源用于某项经济活动的代价,从而促使人们比较合理地分配和使用资源。但是,机会成本的概念没有说明成本或费用的本质是什么,而且由于被放弃的活动可以是多种的,确定机会成本时往往有主观任意性,容易引起争议。

不要在意沉没成本

东汉末年，巨鹿人孟敏寄居在太原。一天他行走在外，担着的瓦锅不慎掉到地上，他一眼也不看就径直走了，丝毫没有表现出惋惜和后悔的样子。有位当时的名士郭泰看到了，问他为什么毫不在意。孟敏答道：“锅已经破了，在意又有什么用？”

俗话说“覆水难收”，经济学称之为“沉没成本”，也就是已经发生的，在任何条件下都无法改变的成本支出。通常，它主要是指厂商花在机器、厂房等生产要素上的固定成本。从固定生产要素的损耗程度看，这些固定要素会因技术进步或产品的更新换代而引起贬值，从而产生无法补偿的损失。

沉没成本不仅对于企业，对于个人来说也很常见。在这里需要指出，有时候沉没成本只是价格中的一部分而非全部。比如，一台新买的电脑价值 6000 元钱，可是新鲜劲儿还没有过去，一种升级款式的电脑（这就是技术进步带来的更新换代）价钱才 5000 元，而且还打出广告，说原来用 6000 元买的那款电脑“再加 2000 元就可更换一台新产品”，在这种情况下，为原来的电脑付出的成本中有很大部分已经变成“沉没成本”，除非你用这台电脑创造效益，收回部分投资。除此之外还有二手车市场，一辆新车在使用几个月后准备卖出，在这么短的时间里，车况当然不会有多少损耗，但是价格却不可能再回到原价。这时候，原价和现在卖价的差额就是沉没成本。并且，如果不能及时出手，时间越长，这个沉没成本就会越大。

在日常生活中，沉没成本最典型的一个例子就是“丢票现象”。比如，假设你非常想去听一场演讲，但是在进场前，你却丢了用 10 元买的入场



券。很明显,此刻这 10 元已经成了沉没成本。那么该如何应对呢?从经济学上分析,既然“非常想看”,就说明这场演讲对你而言价值大于 10 元,值得买票。这时你应该马上再买一张票,这样一来听演讲的利益仍然大于机会成本(你所付第二张票的 10 元)——无论如何,不要再为 10 元的沉没成本懊恼。当然,话说回来,如果你买完第一张票后发现这场演讲对你来说意义不大(其价值小于 10 元),那你肯定不会再去第二次买票的。

2000 年 12 月,计算机芯片巨头英特尔公司宣布取消整个 Timna 芯片生产线。Timna 是英特尔公司专为低端电脑市场设计的整合型芯片,当初在将巨资投入到这个项目的时候,英特尔公司的预测是:今后计算机减少制造成本的途径将通过高度集成的设计来实现,针对这一分析,公司大力着手生产整合型的 Timna 芯片。后来,电脑市场发生了巨大变化,电脑制造厂商通过其他的系统成本降低方法,已经达到了目标,因此 Timna 芯片投入的成本成了典型的沉没成本。在这种情况下,英特尔公司的高层管理者果断决定:让这一项目下马,从而避免在这个项目上消耗更多的资金。后来的事实也证明,尽管 Timna 芯片给英特尔公司造成了损失,但及时放弃的做法使得公司得以将资源应用于其他领域,其收益很快便消除了沉没成本带来的不利影响。

以上两个例子中的做法都是不再理会沉没成本,这也正是大多数经济学家的建议。因为不管沉没的是什么,有多少,对未来而言,都已经没有意义。彻底放弃那些沉没的东西,才是最明智的选择。

经济学专家告诉你

成本一旦沉没,就不再是机会成本。沉没成本具有无关性。即不管企业如何对之决策,都难以改变。所以应对“沉没成本”,最合理的方法就是管理者在继续作出各种决策时,不再考虑沉没成本。减少沉没成本需要管理者首先要努力避免失误的决策,能从企业、市场的诸多方面对项目作出准确判断。



理性冲突与合成谬误

在一个露天戏场里，一个人踮起脚尖看戏，可以比其他人看得更清楚。但如果人们都采用这样的姿势，非但所有的人不能看清，而且都会付出代价。在这种情况下，一定会有人进一步想法改进，于是有一个人搬来高凳子，坐在上面，既舒服又能看得清。于是，大家纷纷仿效，当所有人都坐上高凳子时，人们又都看不清，但同时每个人又都付出一个凳子的代价。有不甘心的人便会在凳子上站起来，这样他就能看清，不过丧失了坐着的舒服，当所有的人都站在凳子上时，他的优势又会失去。如此反复下去，整个社会的成本都将会大幅度增加。

假想一个没有红绿灯的十字路口，如果别人抢行，你不抢行，那么你将永远无法通过路口，但是如果人人都抢行，那么将造成交通阻塞，结果还是谁也无法通过路口。经济学家称这样的情况为“合成谬误”。

萨缪尔森举了几个例子来说明“合成谬误”问题。

个人在经济萧条时试图多储蓄一些，可能会减少社会的总储蓄。

如果一个人获得了更多的货币，那么他的境况变好；如果每个人都获得了更多的货币，那么没有一个人的境况会变好。

即使其他国家拒绝降低它们的关税，减少进口物品的关税也可以使美国得益。

如果所有的农民都获得了丰收，那么，农民的总收入可能将会下降。

这几个例子都说明了一个相同的道理：单个主体采取某种行为会得



到回报,但是其他主体都采取这种行为时,好事可能会变成坏事。

亚当·斯密之所以提出“看不见的手”,是因为从人性的角度,他深信“人是理性的”行为假设,即“经济利益来源于个人的自利行为”。既然“经济利益来源于个人的自利行为”,并能以一只“看不见的手”引导着个人从自利行为向公共利益自动促成,那么,市场经济就不会出现问题。然而市场经济的发展早已超越了亚当·斯密所描述的一致性的初期景象。由自利行为驱动的种种“市场失灵”现象在人间一再上演,迫使人们怀疑“看不见的手”是不是总能靠得住?

萨缪尔森通过“合成谬误”强调了与“看不见的手”相左的基本原理,即“在社会经济生活中或日常生活中,对个体来讲是正确的事物,对总体来讲则不一定正确”。其原因在于“对个体来说是正确的”结论的取得是存在前提条件的,而这一前提条件在总体情况下却不一定也存在。正是由于前提条件的不同,所以我们在分析“总体”事物或现象时要小心谨慎,不能简单地将“个体”分析中所得到的结论照搬过来。

“理性冲突”和“合成谬误”有异曲同工之妙。其包含的经济学思想能够深刻地揭示一个组织运行绩效的根源。比如:一支球队老打不出好成绩,人们往往会从体能、技术、体制等因素方面分析,可实际上真正关键的原因可能在于某种文化传统下的“理性冲突”和“合成谬误”,当球员在赛场所想的只是自己的风采、位置及前途的时候,这支球队就不会有希望了。一个在个体之间热衷于窝里斗而不善于团结的国家或民族,其凝聚力和战斗力一定是不强的。

经济学专家告诉你

和谐是建立在规则基础之上的,而规则又是建立在整体利益的基础之上的。作为制度的设计者,应该更多地考虑“公众改进”,努力避免“合成谬误”,在这中间,有对公众的期待和宽容,但没有对个体的等待与纵容。



社会分工与分解谬误

古代印度有一个小国。国内当时流行着很多神教巫道，多数臣民被它们的说教迷惑，国王很想让臣民们都皈依佛教，于是就想出了一个主意。国王吩咐侍臣说：“你找一些完全失明的盲人，明天一早带领盲人们到象苑去，让他们每人只能触摸大象身体的一个部位，然后马上带他们来王宫前广场。”

第二天上午，国王召集所有的大臣和数万平民聚集在王宫前的广场上。不一会，侍者领着盲人们来到了国王的高座前。国王对盲人们说：“你们都摸到大象了吗？每个人都讲述一下大象是什么模样的！”

结果，摸到大象腿的盲人说大象就像一只盛漆的大圆桶，摸到大象尾巴的盲人说大象应该像一把扫帚，摸到大象头部的说大象像大勺子……一群盲人分成了几伙，吵吵嚷嚷，争论不休，都说自己正确而别人说的不对。在场的臣民见此都大笑不止，国王也意味深长地看着众人笑了起来。

将一个问题的整体分解为几个部分，虽然可以使问题简化，但也会造成谬误。这就如盲人摸象。实际上，对大象的全面感知必须把盲人的感知加以合成才能形成。

通过分解使问题得以简化这一方法在经济学上的应用最先体现在亚当·斯密的分工理论上。亚当·斯密在《国富论》中把“分工”作为讨论的开篇，并将资本主义兴起的原因或者说国家富裕的动因总结为“劳动生产力上最大的增进，以及运用劳动时所表现的更大的熟练技巧和判断力，似乎都是分工的结果”。在亚当·斯密看来，分工带来生产效率的提高在于三个方面：“第一，劳动者的技巧因业专而日进；第二，由一种工作转到另一种



工作,通常须损失不少时间,有了分工,就可以免除这种损失;第三,许多简化劳动和缩减劳动机械的发明,使一个人能够做许多人的工作。”

亚当·斯密还举了一个很经典的扣针制造业的例子。“一个人抽铁线,一个人拉直,一个人切截,一个人削尖线的一端,一个人磨另一端,以便装上圆头。要做圆头,就需要有两三种不同的操作。装圆头,涂白色,乃至包装,都是专门的职业。这样,扣针的制造分为十八种操作。有些工厂,这十八种操作,分由十八个专门工人担任。固然,有时一人也兼任二三门。”

分工使劳动者的专门化成为必然。一个劳动者,如果对扣针的制造没有受过相当训练,又不知怎样使用机械,那么纵使竭力工作,也许一天也制造不出一枚扣针,要做二十枚,当然是绝不可能了。但按照现在经营的方法,不但这种作业全部已经成为专门职业,而且这种职业分成若干部门,其中有大多数也同样成为专门职业。

亚当·斯密也许过分关注分工带来的收益,而无视了任何分工背后的分解过程所造成的负面效应。马克思在对分工问题的理解上,就明显高于斯密。

马克思不仅更详尽地分析了分工推动劳动生产力的发展,而且更加注重了分工所造成的人与人之间关系的变化。马克思通过“局部工人”这一概念揭示了劳动隶属于资本的程度随着分工的深化而加深的趋势。马克思主义认为,在商品经济的社会里,人是受分工支配的,分工使人成为片面发展的畸形物。

经济学专家告诉你

“分解谬误”提醒我们,当我们通过分解使问题得以简化时,不能无视“分解”造成的负面后果。比如渐进改革就是一种“分解”,但也要整体推进,相互配套,否则改革的成果就有可能被“窒息”。



第二章

一切向“钱”看

——货币与经济数据



货币的由来

太平洋上美拉尼西亚群岛的居民喜欢养狗，每当节日来临便宰狗欢庆，而狗牙就可以用来买东西。1枚狗牙可以换大约100个椰子；而娶一个新媳妇，新郎必须预备几百枚狗牙做彩礼。因为狗牙得来极易，有些贪婪的骗子便从外面向美拉尼西亚偷偷运入大量狗牙，用以骗购土著居民的各种物资，因此曾一度造成该岛的“通货膨胀”。为了对付那些骗子，美拉尼西亚人还使用别的货币，其中最值钱的要算猪的獠牙了。獠牙长得越弯，价值越高。为此，当地居民在猪还小的时候就千方百计地弄弯它的獠牙，使獠牙畸形生长，变成一个甚至两个圆圈。

通俗地讲，货币就是我们在日常生活中经常使用的“钱”。我们买衣服需要钱，坐车需要钱，接受技能培训需要钱，看电影需要钱……货币在人们的日常生活中无处不在，是生活中非常重要的一部分。

货币不是从来就有的，货币产生于人类为生活而进行物品交换的需要，是作为物品交换的媒介而存在的。人们刚开始的时候，是没有货币的。当时，人们需要的物品并不多，想要哪样物品，就可以用自己持有的物品直接去换。后来，人们需要的物品越来越多，不得不寻找一种能够为交换双方都能够接受的物品。这种物品就是最原始的货币。这种物品在当时都是非常珍稀的，人们不容易获得。历史上曾经有过很多物品作为货币使用，如贝壳、可可豆、砖茶等。这些物品之所以能被分离出来充当货币使用，是因为随着人类社会分工和交换行为的日渐频繁，易货交换需要一种大家普遍愿意接受的物品作为媒介。

后来，人们发现金、银、铜、铁等金属容易建立重量和质量标准，更易



保存和携带,而且它的制造需要人工,无法从自然界大量获取,就用它们来取代早期的货币实物。数量稀少的金、银和冶炼困难的铜逐渐成为主要的货币金属。在金属货币之后,又诞生了纸币,作为其本身的价值和其所代表的价值不等同,被称做信用货币。今天,一些新的货币形式正在出现,如最新的电子货币等。

货币在充当一般等价物时,有两个基本特征。

第一,货币能够表现一切商品的价值。货币出现后,整个商品世界就分裂成为两极,一极是特殊商品——货币,另一极是普通商品。普通商品以各种各样的使用价值的形式出现,而货币则是以价值的尺度出现,普通商品只有通过货币的比较,其价值才能得到体现,所有商品的价值只有通过货币的比较之后,相互之间才可以比较。

第二,货币对一切商品具有直接交换的能力。货币的交换能力是超越使用价值特殊性限制的,是具有直接交换性质的。一般等价物是商品交换赋予货币的属性,与货币材料是否有价值和使用价值没有关系,普通商品的意义在于通过交换满足人们生产或生活方面的需要,而货币的意义则在于充当表现一切商品价值的材料、充当一般的交换手段,为商品交换服务。

这就是货币与普通商品的本质区别。可见,考察货币的本质,应把其质的规定和存在形式区别开来。无论货币由什么来充当,它作为一般等价物的本性决不会改变,否则就不能称其为货币。

经济学专家告诉你

美国经济学家欧文·费雪 1928 年提出一种“货币幻觉”现象,即人们只是对货币的名义价值做出反应,而忽视其实际购买力变化。所以不应该只把眼睛盯在某种商品价格降了或是升了,花的钱多了还是少了,而应把大脑用在研究“钱”的购买力、“钱”的潜在价值还有哪些等方面,只有这样,才能真正做到精打细算。



货币的意义

在太平洋加罗林群岛中有一个雅浦群岛，岛上不出产金属，所以岛上使用打制成圆形的石头作为交换媒介，岛民们管这种当货币使用的圆形石头叫做“费”。与世界其他地方不同的是，这个岛上的居民在完成一笔交易后，竟然可以不用搬走石币。最典型的例子是，有一家人的祖上曾经在另外一个盛产石头的岛上，采到了一块硕大的“费”，在运回雅浦群岛的途中，运“费”的木筏遭遇了风暴，为了救人，只好砍断了捆着“费”的缆绳，“费”也因此沉入海底。幸存者回家后，都证明那家人得了一块质地优良的“费”，体积也非常巨大。从那时起，岛上所有的人都承认，石头落入海底只是一个意外的事故，事故太小，几乎不值一提。海水虽然淹没了石头，但影响不了石头的购买价值。因为，石头已经被凿制成型，很多人都看见过，所以石头虽然在海里，但就像放在家里后院一样。因此，这块“费”虽然躺在大洋底下一动不动，但它在岸上却做了几辈子的交易。

诺贝尔经济学奖得主、货币主义大师米尔顿·弗里德曼说，在他几十年的货币研究生涯里，一而再、再而三地注意到，货币制度中很多看似微不足道的小事或者变化，常常会引发出影响深远而且始料未及的后果。

1932年，法国银行因为美国经济中的某件事情而害怕美国放弃金本位，不再按照一盎司黄金兑换20.67美元的传统价格兑换黄金。于是，法国银行要求纽约联邦储备银行把法国存在美国的美元资产，转换成黄金。法国并不想把这笔黄金装船运回法国，所以法国银行要求联邦储备银行把黄金存到法国银行的会计账簿上。于是，联邦储备银行的官员来到地下金库，将那笔黄金从一个柜子里拿了出来，放到了这个金库的另一个柜子



里,不同的是,这个柜子上有个卷标,卷标上表明,这个柜子里的东西属于法国。

联储官员的这一行动当然会见诸财经报刊头条,内容自然是说美国的黄金储备正在减少,法国的黄金储备正在增加。市场对此的理解则是,美元走软,法郎走强。历史上,这次因为法国向美国兑换黄金而造成的所谓黄金流失,最终成了导致 1933 年银行业大恐慌的原因之一。

现代人和雅浦岛民对财富的看法实际上并没有什么不同。雅浦岛民将开采出来并打制成形的石头视为自己的财富,宝贝似的放在自家后院墙根下;现代人将开采出来并经过冶炼的黄金视为自己的财富,又埋进精心设计的地下金库中。某样东西为什么会成为宝贝,原因只有一个,那就是每个人都相信别人会接受这个东西。你看,哪怕我们只是捏着一张纸,如果每个人都认为这张纸能代表财富,我们就会十分珍惜它。只是,为什么这个代表财富的货币,有时候人们会豁出命去挣它,有时候又只有在枪口指着的时候才肯接受呢?按照弗里德曼在书中的说法,这里其实存在一个信念价值,石头或黄金或纸张能代表财富是基于人们的一种信念。这种信念有时候非常强大,坚不可摧,有时候非常脆弱,不推也倒。这就是货币。

经济学专家告诉你

人们常常认识不到货币体制乃至货币政策的细微变动会给社会和国家的命运带来影响,其中的原因是,在人们的眼中货币太过神秘。其实货币并没有那么复杂,说白了它就是钱,就是一种信念,就是在使用阶段不会贬值并能给人们带来好处的东西。

你怎能不懂经济学

劣币驱逐良币

有两位面包师傅，他们在城市的繁华地段各选了一家店铺，一个在东，一个在西，自产自销面包。一位师傅卖的面包松软香甜，馅料又多又可口，价格也十分合适，对顾客童叟无欺；另一位师傅做的面包不仅馅料不足，而且又干又硬，时不时还缺斤少两。有时在天黑之后，将过期产品卖给顾客，不过他的价钱却比第一位师傅低一半。顾客会选择哪一家的面包呢？

知道底细的人，可能会异口同声地说，第一位师傅的面包会热销。其实不然。为什么这么说呢？因为这里包含了劣币驱逐良币的法则。

我们提到的劣币驱逐良币法则，即格雷欣法则，意为在双本位货币制度的情况下，两种货币同时流通时，如果其中之一发生贬值，其实际价值相对低于另一种货币的价值，实际价值高于法定价值的“良币”将被普遍收藏起来，逐步从市场上消失，最终被驱逐出流通领域，实际价值低于法定价值的“劣币”将在市场上泛滥成灾。

大多数人都有过这样的经历，当钱包里既有新钱又有旧钱的时候，大家都愿意把旧钱花出去买东西，留下“新票”。道理很简单，出于对新钱的偏好。从这种偏好中，就出现了格雷欣法则的萌芽。

自从人类给金钱以一定的币值时起，这一法则就起作用了。追溯到古罗马时代。人们就习惯从金银钱币上切下一角，这就意味着在货币充当买卖媒介时，货币的价值含量减小了。古罗马人不是傻瓜，他们很快就觉察到货币越变越轻。当他们知道货币减轻的真相时，就把足值的金银货币积存起来，专门用那些不足值的货币。这个例子说明：坏钱把好钱从流通领



域中排挤出去了。为控制这一现象的蔓延，政府发行了带锯齿货币，足值货币的边缘都有细小的沟槽。如果货币边缘的沟槽被锉平，人们就知道这枚货币被动过手脚。

在现实情况中，拿金币和银币来说，金银的开采成本、市场供求是不太可能完全同步变化的，于是当金相对于银来说更为贵重时，人们必然储存更有价值的金而使用相对价值低的银，因为交换时是以法定比价而不是实际比价来计算的。如果银相对来说更为贵重时，劣币就成了金，银变成了良币。

进入纸币流通时代，货币的不足值性更加明显，国家也必须有更加有力的手段来杜绝假币。也正是在这时，格雷欣法则开始受到一些学者的质疑。事实上，没有良币出现，或者有强有力的政府禁止良币的使用，劣币也不能一直使用下去。

问题的根源在于，劣币驱逐良币并不是产生于竞争的前提条件下。每一套货币的发行，都是由国家强制人民接受的，尽管付款的一方很乐意使用劣币，但收款的一方却不会甘愿接受，只有在国家能保证收款方接受的劣币能够继续流通的时候，劣币才能得以继续存在，这条规律才能继续起作用。

经济学专家告诉你

如果国家滥用发行货币的权力，通过“劣币驱逐良币”的把戏来掠夺民间财富，这个过程可以说是政府消费自己信誉的过程。当这个消费过程超过了一定限度的时候，人民也有可能拒绝接受这种货币，通过自由选择使货币自发地建立新规律。



货币发行权的战争

西汉人邓通颇得汉文帝宠幸，前后得到赏赐十几次，累计有亿万钱之多。有一天，文帝命令一个善于看相的人为邓通相面。那人说：“邓通的命会穷困饿死。”文帝说：“能使邓通富有的是我，怎么说他会贫困呢？”于是赏赐给他大小铜山，准许他铸钱。

文帝去世后，太子即位为景帝，邓通被免了官，闲居在家。过了不久，有人告发邓通将铸钱盗出域外，查证后就将邓通的家产充公，尚欠几亿万钱。晚年的邓通只好寄居在他人家里，死时一文不名。

古人形容人有钱，就说“邓通之富”。邓通之所以富裕，最重要的是获得了铸钱，也就是发行货币的权力。

通常，每个国家都只使用一种货币，并由中央银行发行和控制。不过也存在例外，多个国家可以使用同一种货币。例如在欧盟国家通用的欧元，在西非经济共同体的法郎，以及在19世纪的拉丁货币同盟，名称不同但能在联盟内部自由流通的等值货币。一个国家还可以选择别国的货币作为法定流通货币，比如，巴拿马选择美元作为法定货币。有时因为特殊原因，同一个国家内的不同自治体可能发行不同版的货币，例如在英国，包括英格兰、苏格兰甚至偏远的泽西岛、根西岛都各自发行的不同版英镑，并且互相可在英国境内的其他地区交易，但唯有英格兰英镑才是国际承认的交易货币，其他版的英镑拿出英国境外后可能被拒绝收受。

显而易见，制作货币尤其是纸币的成本往往小于货币的面值，因此掌握了货币发行权，就等于拥有了无尽的财富。这就是为什么现代国家的货币必须由政府发行，而制造假币也成为常见的犯罪现象。





由于货币在世界贸易中有不可替代的地位，哪种货币成为国际贸易结算的工具，那么发行该货币的国家作为国际货币发行者就会攫取巨大的利益。除了征收国际货币税、用货币换取他国财富，货币发行国还拥有在国际贸易中的巨大利益。凡是用本币结算的国际贸易商都可以有效地规避汇率变化带来的风险，而被迫使用外币进行国际贸易结算的企业都会暴露在更大的汇率风险中。美国的进出口商所承担的国际贸易风险要远远小于中国的国际贸易商，因为中国的贸易商都是用美元结算，须兑换成人民币才是实实在在的利润，而美国的进出口商则不用承担这样的汇率风险。

取得国际货币发行权，不仅需要强大的国家经济实力，还需要足够的经济增长速度，以及强大的国际政治地位来保证。伴随着全球经济和贸易的增长，对国际货币的需求也呈增长态势。如果国际货币发行国的经济和财富增长速度不能支持越来越多的国际货币投放，要么流通中货币不足，要么这种货币贬值，并逐步被其他货币取代。

当然，任何一种国际货币退出历史舞台的过程都不会是自愿的，新的国际货币的确立过程也不会是自发的。第一次世界大战前，英镑一直是主要的世界货币。德国、美国等国家的崛起以及第一次世界大战，彻底打乱了以英国为领袖的金融秩序。而美国利用其经济、政治以及国际金融中的优势地位，不断培育、强化美元作为全球货币的主导权，积极利用每一次金融危机打压英镑，从而导致英镑长期贬值，于是国际货币的地位逐渐被美元替代。

经济学专家告诉你

美元增发最快的时期，恰恰是美国虚拟金融市场高速发展的时期，也是美元加速成为世界货币的时期。结果美国不但没有在国内引发通货膨胀，相反还刺激了美国全球金融中心的形成。

你怎能不懂经济学

通货膨胀的危害

成为一个百万富翁是许多人的梦想，但有一个国家，却是很容易的事。

津巴布韦，这个全球百万富翁最多的国家，正在上演令人啼笑皆非的奇怪一幕：遍地都是百万富翁，但他们却什么也买不起。打个出租车的起步价至少也是100万津元，一包3片装的刮胡刀片要1500万津元，到餐馆吃完饭准备结账时，一沓沓的钞票堆在餐桌中央，给用餐者的感觉就像是坐在拉斯维加斯的赌桌旁一样。这还算不了什么，十年前在首都哈拉雷中心街区买一套公寓的钞票，如今只够买一块砖头。

高达3700%的恶性通货膨胀率已经摧毁了这个国家的经济，而它带给成千上万的平民是什么样的梦魇，可想而知。

没人嫌自己的钱多，可是如果每个人都有数不完的钱，也不见得是好事，因为这很可能是恶性通货膨胀造成的。

通货膨胀的严格定义是价格总水平上升。价格总水平，是所有商品价格的加权平均，加权的依据是商品的重要性和产量。

通货膨胀不是个别商品的价格上升，也不是一些商品甚至很多商品的价格上升，而是指几乎所有商品的价格都上涨，并且持续一段时间。

通货膨胀最主要的标志是CPI，也就是消费者价格指数。如果CPI上升超过了一定程度，就说明经济中出现了通货膨胀。

CPI是怎么计算出来的呢？它是由一个国家的统计部门，比如中国的国家统计局，选择若干（一般是几百个）城市居民有代表性的消费品（比如用五粮液代表所有白酒，用诺基亚代表所有手机等），跟踪记录这些商品



的价格变动,并且选取有代表性的家庭,跟踪他们的购买行为后计算出来的。

比如在 2000 年,这些家庭购买代表性消费品的平均花费是 5000 元人民币,统计局就把这 5000 元定义为没有单位的 100,这个 100 就叫消费者价格指数,即 CPI。假如在 2001 年,同样的这些家庭,购买同样多的这些商品的平均花费是 5500 元人民币,那么这一年的 CPI 就是 110。

有了这两个指数,就可以算通货膨胀率了。用 2001 年的指数,减去 2000 年的指数,再除以 2000 年的指数,最后乘以 100%就行了。计算的结果就是 10%,即 2001 年的通货膨胀率,以 CPI 计算就是 10%。

CPI 计算的并不是严格意义上的通货膨胀,因为通货膨胀是所有商品的价格上涨程度,而 CPI 仅包括消费品的价格,没有包括生产资料。但是,因为消费品的价格最引人注目,而生产资料价格上涨最终也会表现到消费品价格上来,所以,CPI 可以在很大程度上代表经济中的通货膨胀。

历史上曾经发生过几次严重的通货膨胀。比如德国在魏玛共和国时期,在 1922 年 1 月至 1923 年 11 月这不到两年的时间里,商品价格就上涨了 100 亿倍!世界上最严重的通货膨胀发生在 20 世纪 40 年代的匈牙利,从 1945 年 7 月开始的一年时间里,原来 1 块钱可以买到的商品,涨到了一个难念出来的价格——4 后面跟上 29 个 0。

这么严重的通货膨胀当然是极端情况,令人恐惧。一般的通货膨胀没有这么邪乎。可是只要膨胀程度超过了人们的预期,就会造成实质危害。

经济学专家告诉你

不管你今天如何富有,即使你富可敌国,只要你的财富是以货币持有的,明天你就可能跟一文不名的穷光蛋平起平坐了。恶性通货膨胀使所有的人变得一样穷!虽然平等了,可这是一无所有意义上的平等。



通货膨胀的原因

14 世纪中叶,欧洲普遍出现了温和的通货膨胀。在 3 年的时间里,物价至少翻了一番。作为通货膨胀,这一时期并不引人注目,值得重视的是它的背景——黑死病。这是一种能致人猝死的病疫。在当时,此病夺去了 2000 万人的生命,是当时整个欧洲人口的 1/3。在病疫流行期间,商品的价格出现了突然的、短暂的下降。原因很明显,人口锐减导致需求下降,而流通中的货币及商品存量却基本不变,但幸存者的需求却是有限的。疫情过去,物价又回升了。原因是储存消耗殆尽,同时由于人口减少,产量随之下降——因为生产者的生活条件恶劣,因而生产人员减少的数量远大于有稳定需求的富人。

要治理通货膨胀,就要搞清楚其原因,通货膨胀的原因有三个。

一是总需求拉动造成的。总需求就是一个社会的总的意愿的购买量。如果总的供给量不变,总需求突然增加了——总共就那么多东西,而投给它们的货币却不断增加,通货膨胀就不可避免。

总需求包括四部分:消费需求,也就是家庭购买消费品;投资需求,即厂商购买投资品;政府购买,即政府的购买性支出;国外的需求,也就是外国人对本国产品的购买。如果消费需求扩大,而消费品的供给量却未随即增加,就必然发生抢购,有人就愿意出比现价高的价格。卖者肯定愿意以更高的价格出售,于是消费品价格上升。如果企业对投资品的购买增加,投资品价格也同样上升。政府购买增加,既增加对消费品的购买,也增加对投资品的购买,同时促使它们的价格上涨。国外对本国产品的需求增加,在生产不能同步增加的情况下,会使国内的供求差距进一步扩大,促

使价格更大程度上上涨。

二是成本推动造成的。成本是企业定价的基础,如果成本上升,价格不上升,就会亏损,企业就有涨价的冲动。如果所有企业都面临成本上升的压力,涨价就必然出现。这就是成本推动的通货膨胀。在成本上升时,企业必须获得更高的收入才会提供和原来一样的产量。比如作为基础能源的石油一旦涨价,所有企业的成本都会上升,所有的产品都会涨价。工资也是企业成本的重要组成部分,如果工资上升不可避免,比如由于工会的力量强大,或者法律规定工资必须上涨,企业就要提高产品的价格才能消化工资成本的上涨,否则就要亏损。

通货膨胀的第三个原因是人们的预期,称之为“惯性通货膨胀”。预期是人们对未来的判断和猜测。预期是根据人们能获得的各种信息做出的。如果大家都预期明年的价格会上涨 5%,于是工资协议、购销协议都会上涨 5%,工资和价格都会增加 5%。结果,明年的价格就没有办法不上涨 5%了。这叫“自我实现的预言”。一旦预期形成,价格就会持续上涨,成为惯性。

实际的通货膨胀可能是一种原因,也可能是多种原因共同作用的结果。其中最常见的还是需求拉动的通货膨胀。

经济学专家告诉你

温和的通货膨胀可以缓解资源稀缺带来的供求失衡,让资源获得永续的利用。因为在经济增长过程中,资源的约束越来越明显,比如城市的土地、水资源等都是这样,如果不允许它们涨价,就会造成这些稀缺资源的过度使用,影响后代的可持续发展。所以,经济学家一般都接受 3%以内的通货膨胀。



通货膨胀的受益者

德国在第一次世界大战中败北,被迫按照“凡尔赛条约”支付战争赔款。可是到了1922年底,德国发现它的财力已经枯竭了。

作为报复,战胜国法国和比利时派军队占领了德国最富饶、产值最高的工业区。德国的工业巨头们随即命令工人们罢工,这让本已岌岌可危的经济更加雪上加霜。面临经济危机,德国政府开动印刷机,开始凭空印出没有任何商品作保证的纸币,打算以此来支付工人的工资和拖欠的战争债务。

供需失衡的情况马上出现了,不久纸币就变得没有任何价值。1922年,德国马克的最大面值为5万,一年以后它变成了100万亿,年通货膨胀率为325000000%。这意味着在这一年里,物价每两天就要翻一番。结果不仅德国经济开始崩溃,法国和比利时得到的赔款也变成了一堆废纸。

如果通货膨胀不那么严重,就未必是什么坏事,甚至对经济发展是有好处的。但是,当通货膨胀的程度超过了人们的预料时,就会破坏社会的信用基础,造成财富的转移,让人们对未来失去耐心。

假设人们认为来年的通货膨胀率可能是10%,结果却是20%,那必然会扭曲经济运行,改变人们的利益分配。比如,2007年,甲借给乙1000元,借款期是1年,正常的利息率是5%,考虑到通货膨胀率可能是10%,两人约定的利息率是15%。可是,如果实际的通货膨胀率是20%,实际利息率则是-5%。2008年甲获得的本息和是1150元。可是1150元钱已经买不到2007年的1000元钱能买到的东西了,它需要1200元。而甲如果拿着1000元钱,2007年买了1000元钱的东西,2008年就可以卖1200

元,用1150元还本息,还剩50元。本来这50元是属于甲的,现在却属于乙。把钱借给人的没有获得好处,反而是向人借钱的人得到了好处。通货膨胀把财富从债权人手里转移到了债务人手里,发生了财富的再分配,这对整个社会是有破坏作用的。

如果人们预料要发生通货膨胀,就必然进行事前的调整,比如在签订劳动合同时,工人会要求加10%的工资,如果实际通货膨胀率就是10%,则工人的实际购买力不变,没有因为通货膨胀受到损失。而工厂主呢,也会把出厂的产品加价10%,他们的利益也没有受到影响。从总体上说,没有人的利益受到影响,不过是价格这把尺子变大了一些而已。

所以说,如果通货膨胀在预料之内,则危害要小得多,甚至没有什么不利影响。预料之内的通货膨胀一定不是严重的膨胀,严重和恶性的通货膨胀是出乎人们预料的。

通货膨胀最大的受益者是印制纸币的政府。比如开始的时候,市场上有100个东西,而所有的货币都在个人手里,一共价值100元。现在政府突然多印了100元,则政府就拥有了50个东西,如果政府又印了100元,则75个都是政府的。通货膨胀就如隐蔽的税收,悄无声息之间就把老百姓的财产给剥夺了。同时,政府还是一个社会最大的债务人,政府预算经常出现财政赤字,需要发债券才能弥补。而正如前面的分析,没有预期的通货膨胀是有利于债务人的。

经济学专家告诉你

经济学大师,诺贝尔经济学奖获得者M·弗里德曼说:通货膨胀在任何时间、任何地点,都必然是而且仅仅是一种货币现象。也就是说,是中央银行没有把住货币投放这道闸门,让过多的货币进入了市场。这个理论虽然简单,却也深刻。它直指通货膨胀问题的核心,揭穿通货膨胀的本质。



如何应对通货膨胀

明确了原因,就可以着手来治理通货膨胀了。

针对通货膨胀的成因,治理它的第一个办法是压缩总需求。可以用财政政策,比如提高税收,减少个人的可支配收入,从而降低消费需求;同时减少企业的税后利润,减少企业的投资需求;还可以减少财政的购买支出;或者提高汇率,压缩国外需求。也可以用紧缩性的货币政策,如提高利率,把部分需求转化为存款,同时压缩企业的投资;还可以提高准备金率,提高贴现率,在公开市场上卖出政府债券。这些手段都可以减少商业银行的贷款规模。

还有一个办法,是实行工资和物价管制,控制成本上升。比如冻结工资,控制基础价格等。当然这个办法是临时性的,价格受到管制是有害效率的。

还有一个让人有点难以接受的办法,可是理论上却有重要意义,那就是采取经济衰退的办法来控制不断上涨的价格。

20 世纪 50 年代,有一位叫菲利普斯的英国经济学家,根据英国 150 年的历史资料,发现了一个有趣的规律,简单说就是,失业率和通货膨胀率存在交替的关系,也就是此消彼长的关系。他发现,当通货膨胀率比较高的时候,失业率就比较低;而当失业率比较高的时候,通货膨胀率就比较低。这是因为当通货膨胀率比较高时,往往总需求比较大,东西都能卖得出去,因此就业会比较好,失业率比较低;当失业率比较高时,人们的收入下降了,就不愿意花钱买东西了,总需求就下降了,企业就不敢提高价格,因此,通货膨胀率会比较低。



通货膨胀和失业的交替关系有重要的政策含义，对于解决通货膨胀和失业都有启发。如果政府并不害怕失业率上升，而是害怕通货膨胀的话，就可以采取经济衰退的办法，造成失业率上升，通货膨胀率就下来了。如果政府害怕的是失业率太高，并不在意通货膨胀，那么，就可以多印些钞票，适当增加通货膨胀率，失业率自然就会降下来。

对于个人来说，应对通货膨胀，防止资产贬值的最有效方法是尽量多地持有实物资产，比如土地、房产和艺术品等，这比持有现金更为合算。一切不是本国货币、同时又具备保值功能的东西，比如外币、私人股权以及股票，都能够应对通货膨胀带来的资产缩水。

不过，并非所有资产都会有超过通货膨胀的升值幅度。举个例子，在美国互联网泡沫时期，由于大量投资涌入股市，导致股票巨幅升值，从而压低了许多其他种类资产的升值幅度。这期间，黄金的价格实际是下跌的。在 2001 年以后，股市陷入一段低迷，黄金却走出了一个大牛市。一定要记住，不是所有资产都会赚钱，要慎重选择投资产品。

经济学专家告诉你

从长远来看，股票和房地产是最适合对抗通货膨胀的资产。世界上主要经济体中，鲜有这两种资产的长期走势不能跑赢通货膨胀率的。假若你在适合的价格购入这两种资产，然后长期持有，几乎肯定会赚。

通货紧缩的利弊

当市场上流通的货币减少,人们的货币所得减少,购买力下降,影响物价下跌,造成通货紧缩。长期的货币紧缩会抑制投资与生产,导致失业率升高及经济衰退。

对通货紧缩的成因,主要存在三种观点。

一是有效需求不足论。该理论认为通货紧缩源于有效需求的不足。有效需求不足是消费需求和投资需求不足的结果。消费需求不足是因为边际消费倾向递减,而投资需求不足则是因为资本边际效率递减和流动性偏好。在标准的总需求和总供给模型中,总需求曲线和总供给曲线的交点决定了均衡的物价总水平和均衡的产出水平。如果经济遇到需求冲击,总需求曲线就会向左移动,导致均衡产出和物价总水平下降(即通货紧缩)。

二是货币主义的观点。该理论认为,通货紧缩源于货币供应量的过度收缩。货币主义者的观点是以货币数量论为基础的。货币数量论可以用公式表示为: $MV = PT$ 。其中 M 是货币供应量, V 是货币流通速度, P 是价格水平, T 是实际产出。在长期中,实际产出是由真实因素决定的,货币流通速度是一个稳定的函数,因此,货币供应量的变动必然导致价格水平的一对一的变动。基于此,货币供应量的过度收缩必然成为通货紧缩发生的根本原因。

第三种观点认为,通货紧缩是经济处于流动陷阱时,价格机制强制实现经济均衡的必然结果。在流动性陷阱下,短期贷款利率降至很低,甚至为零,人们愿意选择储蓄,而不愿投资和消费,储蓄和投资之间存在缺口。由于名义利率不能为负,经济均衡所需的负的真实利率难以实现,利率机制对经济活动的调节作用失效。此时,物价水平下降(即通货紧缩),就成



为促使人们增加消费,减少储蓄,从而消除储蓄和投资缺口,恢复经济均衡。

一般来说,适度的通货紧缩,加剧市场竞争,有助于调整经济结构和挤去经济中的“泡沫”,也会促进企业加强技术投入和技术创新,改进产品和服务质量,对经济发展有积极作用。

但过度的通货紧缩,会导致物价总水平长时间大范围下降,市场银根趋紧,货币流通速度减慢,市场销售不振,影响企业生产和投资的积极性,强化了居民“买涨不买落”心理,导致企业的“惜投”和居民的“惜购”,大量的资金闲置,限制了社会需求的有效增长,最终导致经济增长乏力,经济增长率下降,对经济的长远发展和人民群众的长远利益不利。由此看来,通货紧缩对经济发展有不利的一面。为此,我们必须通过加大政府投资的力度,刺激国内需求,抑制价格下滑,保持物价基本稳定。

治理通货紧缩,首先要采用宽松的货币政策,增加流通中的货币量,从而刺激总需求。其次,采用宽松的财政政策,扩大财政支出,可以直接增加总需求,还可以通过投资的“乘数效应”带动私人投资的增加。对由于某些行业的产品或某个层次的商品生产绝对过剩引发的通货紧缩,一般采用结构调整手段,即减少过剩部门或行业的产量,鼓励新兴部门或行业发展,通过各种宣传手段,增加公众对未来经济发展趋势的信心。建立健全社会保障体系,适当改善国民收入的分配格局,提高中下层居民的收入水平和消费水平,以增加消费需求。

经济学专家告诉你

通货紧缩意味着消费者购买力增加,但持续下去会导致债务负担加重,企业投资收益下降,消费者消极消费,国家经济可能陷入价格下降与经济衰退相互影响、恶性循环的严峻局面。

国家也会“破产”

2008年10月6日,冰岛总理哈尔德通过电视讲话,对全体国民发出警报:“同胞们,这是一个真真切切的危险,在最糟的情况下,冰岛的国民经济将和银行一同卷进旋涡,结果会是国家的破产。”此时,他面对的冰岛不再是这个世界最美丽干净、金融高度发达的天堂,而是外债超过1383亿美元、本国货币大幅贬值的黑色乌托邦,昔日在全世界过得最幸福的冰岛人生活在国家破产、朝不保夕的恐惧中。

在日常生活中,我们会经常听到哪个公司或企业破产了,倒闭了,也知道个人或者家庭会破产,可从来没有听说过哪个国家会破产。但这种现象现在却真实地出现了,冰岛由于金融危机的冲击,严重地资不抵债,濒临破产的边缘。

冰岛人口只有32万,过去仅靠渔业支撑,但是在20世纪90年代,全世界进入一个连续10余年高速增长的黄金年代:冰岛的银行体系此时迅速萌芽并以疯狂的速度扩张。它们在全球各地成立分行,发放了大量的贷款,银行业因此成为冰岛经济的最强支柱。截止到2008年6月30日,冰岛三大银行的资产规模总计达到1280亿美元。与之相比,2007年冰岛的国内生产总值(GDP)还不到这个数字的十分之一。

银行资产的大量累积让冰岛人尝到了甜头,这个小国人均GDP高居世界第四。但是当“金融海啸”袭来时,这个国家才发现它们变成了经济危机中的“裸泳者”。

事实上在经济学领域,“国家破产”的概念并不是特别严格。从理论上说,一个经济单位——小到个人,大到国家——如果资不抵债就是陷入了



破产的境地。但是国家和其他经济体不同，国家拥有课税权、发钞权和举债权，就使得它不可能实际破产。

因此，所谓的国家破产实际上也就是对一个国家经济状况的一种描述，即首先，政府出现大量的财政赤字、对外贸易赤字；其次，出现大量外债；最后，该国家没有偿还外债的能力，同时也没有改善国内经济状况的办法。在这种情况下，我们就可以说这个国家要破产了。

面对一个个国家纷纷陷入破产危机，如何拯救它们，也同样成为迫在眉睫的任务。早在 2000 年，国际货币基金组织(IMF)提出过一个解决机制，将 IMF 的地位放在了国家破产解决程序的核心地位。但是很明显，这一方案遭到了所有国家的反对。两年后，IMF 提出一个改进后的方案，该条款从法律上允许债权人中的一个“绝大多数集体”(占债权人总量的 60%至 70%)可以进行债务重组，同时该重组须将其余的债权人包括在内，而 IMF 只起监督和最后仲裁的作用。

为了应对当年与“国家破产”几乎相同的阿根廷债务危机，美国政府也提出过相应的解决方案，但实际上也没有起任何作用。

要挽救国家破产的危局，就必须从国内、国际多方面寻求解决的办法和渠道。首先是国际求助，比如这次冰岛向俄罗斯寻求贷款，从国外获得帮助来缓解自己的压力。其次是通过谈判解决债务问题，比如拉美国家曾经发生的债务危机，就是通过国际谈判，对那些无法偿还的债务予以免除、延期等措施，这也是一种缓解危机的办法。第三，要靠发动国内民众共渡难关。

经济学专家告诉你

由于金融业越来越发达，也越来越重要，逐渐成为经济的核心。而其所引起的危机的破坏程度也越来越大。现在，金融危机不仅仅会使大批的金融机构和实体企业破产倒闭，还会让一个国家面临倒闭破产的境地。

你怎能不懂经济学

货币永远在流动

诺贝尔经济学奖得主萨缪尔森在他的经济学教科书中讲了两个酒鬼的故事。

有两个酒鬼一起去给主人买一瓶 10 元钱的酒。回来的路上，酒鬼 A 实在抵挡不住酒的诱惑，就说他决定用自己仅有的 1 元钱买瓶中十分之一的酒喝。于是他把钱交给酒鬼 B 之后，喝了酒的十分之一。酒鬼 B 认为这个主意不错，于是就把 A 交给他的 1 元钱又交给 A，也“买”了十分之一的酒喝进肚里。这个过程一直继续下去，直到那瓶酒喝完。

就这样，他们俩用 1 元钱享用了 10 元钱的酒。

这个故事的极端推论是：我们手里到底有多少货币其实并不重要，重要的是，这些钱在我们之间通过交易流动的速度是否足够快，或者在一定时间内流动的次数是否充分地多。货币的流动速度越快，我们实际享用到的财富就越多。如果酒鬼 A 第一次喝完酒之后，酒鬼 B 既不喝酒（停止“消费”），或者也不肯把那 1 元钱借给 A 去缴费（收紧银根），那么，酒鬼 A 就无法再有第二次享受，经济将就此停滞。

所谓“流动性”，实际上是指一种商品对其他商品实现交易的难易程度。衡量难易程度的标准是该商品与其他商品实现交易的速度。当该商品与其他商品交易速度加快，也就是非常容易实现交易的时候，流动性就会出现过剩；当该商品与其他商品的交易出现速度减缓，也就是实现交易非常困难的时候，流动性就会出现不足。

流动性有三种含义。一是指整个宏观经济的流动性，指在经济体系中货币的投放量的多少。流动性过剩就是指有过多的货币投放量，这些多余

的资金需要寻找投资出路,于是就有了投资过热现象以及通货膨胀危险。

在股票市场,流动性就整个市场而言指参与交易资金相对于股票供给的多少,这里的资金包括场内资金,即已经购买了股票的资金,也就是总流通市值,以及场外资金,就是还在股票账户里准备随时入场的资金。如果在股票供给不变的情况下,或交易资金增长速度快于股票供给增长速度的话,即便公司赢利不变,也会导致股价上涨,反之亦然,这是很简单的需求供给关系,但这种股价上涨是有限度的,受过多或叫过剩的资金追捧导致股价过度上涨而没有业绩支撑,终难持久。这种资金就是我们常说的热钱。

一般而言,可以从三方面解决流动性过剩问题。

首先,改变信贷投向结构,大力开发中小企业和个人信贷市场。营造良好的金融生态环境,规范金融生态秩序,强化全社会信用体系建设,建立以保护债权为中心的规范有序的社会法律和信用环境,消化持续增长的国民储蓄。

其次,大力发展资本市场,调整金融市场结构。鼓励合规资金进入股票等资本市场,鼓励和扩大企业通过发债方式筹措资金,培养机构投资者,使之成为资本市场的主导力量。建立统一的全国债券市场、多元化的市场风险配置机制,有效配置金融资源。

最后,鼓励、支持银行业产品创新,调整金融产品结构,疏导流动性。

经济学专家告诉你

货币流通速度越快,则货币贬值压力越大。这时,如果货币持有人手中的债券无法得到等值的偿还,就会发生抢购风潮,物价飞涨,整个社会就会发生通货膨胀。



衡量经济的天平: GDP

有两个经济系的学生在马路上散步。学生甲看见了一堆狗屎,思索着对学生乙说:“你吃了这堆狗屎吧,我给你 100 万块钱。”乙犹豫了一会儿,但是还是经受不住诱惑,吃了那堆狗屎。甲给了他 100 万块钱。过了一会儿,乙也看见了一堆狗屎,就对甲说:你吃了这堆狗屎吧,我也给你 100 万块钱。甲犹豫了一会儿,但还是经受不住诱惑,吃了那堆狗屎,乙把甲给他的 100 万块钱还了回去。

后来他们遇到了自己的导师,就把这件事告诉了他。导师激动地说:“200 万啊! 同学们! 你们吃了两堆狗屎,就为国家创造了 200 万 GDP 啊!”

GDP 是英文 Gross Domestic Product 的缩写,也就是国内生产总值。通常对 GDP 的定义为:一定时期内(一个季度或一年),一个国家或地区的经济中所生产出的全部最终产品和提供劳务的市场价值的总值。

一般来说,国内生产总值有三种形态,即价值形态、收入形态和产品形态。从价值形态看,它是所有常驻单位在一定时期内生产的全部货物和服务价值与同期投入的全部非固定资产货物和服务价值的差额,即所有常驻单位的增加值之和;从收入形态看,它是所有常驻单位在一定时期内直接创造的收入之和;从产品形态看,它是货物和服务最终使用减去货物和服务进口。GDP 反映的是国民经济各部门的增加值的总额。

GDP 是用最终产品来计量的,即最终产品在该时期的最终出售价值。一般根据产品的实际用途,可以把产品分为中间产品和最终产品。所谓最终产品,是指在一定时期内生产的可供人们直接消费或者使用的物品和



服务。这部分产品已经到达生产的最后阶段,不能再作为原料或半成品投入其他产品和劳务的生产过程中去,如消费品、资本品等。中间产品是指为了再加工或者转卖用于供其他产品生产使用的物品和劳务,如原材料、燃料等。GDP 必须按当期最终产品计算,中间产品不能计入,否则会造成重复计算。

GDP 还是一个市场价值的概念。各种最终产品的市场价值是在市场上达成交换的价值,都是用货币来衡量的,通过市场交换体现出来。一种产品的市场价值就使用这种最终产品的单价乘以产量获得的。

此外,那些非生产性活动以及地下交易、黑市交易等不计入 GDP 中,如家务劳动、自给自足性生产、赌博和毒品的非法交易等。

GDP 是宏观经济中最受关注的经济统计数字,因为它被认为是衡量国民经济发展情况最重要的一个指标。一国的 GDP 大幅增长,反映出该国经济发展蓬勃,国民收入增加,消费能力增强。反过来说,如果一国的 GDP 出现负增长,显示该国经济处于衰退状态,消费能力减低。

既然 GDP 概念是源自于交换产生财富的原理,那么,我们在追求 GDP 时,就必须符合这个原理的基本条件。这个原理的基本条件:一是交换必须自愿,二是交换必须不妨碍第三人,三是交换必须在两个清晰的产权主体之间真正发生。假定不符合这三个条件,那么所得出的 GDP 数值的准确性就得大打折扣,或者说 GDP 的数据就会有瑕疵。如强制交易的 GDP、妨碍他人的 GDP、出口创造的 GDP、投资产生的 GDP、消费带来的 GDP 等都会影响 GDP 的总有效积累,产生“吃狗屎创造 GDP”的笑话。

经济学专家告诉你

如果一边是 GDP 增加,一边是 GDP 的消失;或者是 GDP 在不断地增加,但增加的却是一些无效的 GDP,那么再高的 GDP 发展速度也不能证明社会的财富在增加,经济在发展,因为,只有保留下来并为人们所需要的 GDP 才是真正的财富。



度量富裕程度的恩格尔系数

从前,人们见面时最常用的一句问候语就是“您吃了吗?”在一定程度上体现了“吃”在现实生活中的重要性。随着社会的不断进步,“吃了吗?”已逐渐远离人们的生活,因为对大部分人而言,“吃”已经不像以前那样是生活中的头等大事了,许多人都已将消费的热点转向了旅游与娱乐方面,人们打招呼的方式不再是“您吃了吗?”而是“去哪儿玩了?”

在经济学上,食物支出在人们的消费总量中所占比重下降的现象,称为“恩格尔系数”降低。

恩格尔系数是德国统计学家恩格尔在 19 世纪提出的。恩格尔在工作中发现,人们的收入愈高,用来购买食物的支出占总支出的比例就愈低。食物支出占总支出的比例就被称为恩格尔系数,其计算公式为:

$$\text{恩格尔系数} = \text{食品支出总额} \div \text{家庭或个人消费支出总额} \times 100\%$$

恩格尔在提出恩格尔系数的基础上,又进一步阐述了恩格尔定律。现在,西方经济学家们对恩格尔定律主要从以下三方面进行表述。

第一,随着家庭收入的增加,用来购买食物的支出占家庭收入的比重会下降。

第二,随着家庭收入的增加,用做家庭住宅建设与家务经营的支出占家庭收入的比重大致不变。

第三,随着家庭收入的增加,用于娱乐、交通、教育、服装、卫生保健方面的支出与储蓄占家庭收入的比重会升高。



恩格尔定律反映了这样一个经济事实：食物的开支在消费总量中所占的比重愈大，恩格尔系数就愈高，人们的生活水平就愈低；反之恩格尔系数也就愈低，生活水平就愈高。从社会大局的角度来考虑，整个社会的经济发展水平愈高，人们用来购买食物的开支所占比重就愈小。

恩格尔定律主要表述的是，食物支出占消费总支出的比例会随着收入的变化而改变，而且这种变化有一定的规律可循。所以，这一定律不只是揭示了居民总收入与食物支出之间的关系，也可用来说明一个国家的经济发展状况。

解决温饱是人类生存的首要问题，在人们的收入水平比较低时，食品支出在消费总支出中必定占有重要的位置。随着社会经济的不断发展，居民的收入不断增加，在对食物的需求这一基本条件得到满足的情况下，人们的消费重心才会转向生活的其他方面。所以，恩格尔系数的大小，反映了一个国家或者家庭的生活是富裕还是贫穷。

国际上往往将恩格尔系数作为衡量一个国家与地区居民生活水平的标准。联合国粮农组织提出的标准为：恩格尔系数高于 59% 表示贫困；在 50% ~ 59% 表示温饱；在 40% ~ 50% 表示小康；在 30% ~ 40% 表示富裕；低于 30% 表示最富裕。

经济学专家告诉你

在运用恩格尔系数这个标准进行国际与城乡对比时，要考虑到不可比因素的存在，比如消费品价格比价不同、人民生活习惯的差异，以及因社会经济制度不同所产生的特殊因素等。此外，我们还要明白，恩格尔系数这一衡量标准并非是万能的，它也会在某些时候制造出一些迷惑人的假象，有时也会失灵。

你怎能不懂经济学

衡量贫富差距的基尼系数

英国是经济发达国家,但是这个国家仍有穷人。有位 76 岁孤身老妇每周收入 80 英镑,而住房、食品、水电等必要开支就要花费 70 多英镑。尽管老太太将每一个便士都捏出了汗似的不敢轻易出手,茶叶包都是一冲再冲直至颜色消失殆尽才依依不舍地丢弃,可怜的她最终仍无法摆脱入不敷出的贫困现实。

但富翁帕利埃就不同了。他在伦敦经营一家市值 1.7 亿英镑的对冲基金公司。帕利埃有一辆价值 8 万英镑的跑车,因为没有道路行驶税标志被警察拖走,一拖就是 3 个月。直到有人告诉他“车要被拍卖了”,帕利埃才想起心爱的跑车。各种罚款加在一起,帕利埃要掏 5000 英镑,他还说:“与伦敦市中心的停车费相比,车放在警察手里并不贵。”

居民收入分配的差异程度,是当前人们普遍关心的一个问题。收入分配差异的合理与否,一方面可以反映按劳分配原则的实现情况;另一方面是保障居民生活和社会稳定的重要条件。衡量收入差异状况最重要、最常用的指标是基尼系数。

基尼系数是 20 世纪初意大利经济学家基尼根据洛伦茨曲线提出的判断分配平等程度的指标。

现实中的基尼系数介于 0 与 1 之间。基尼系数愈大,收入分配愈不平均;基尼系数愈小,收入分配愈接近平均。如果,基尼系数最小为 0,说明收入分配是完全平均的;基尼系数最大为 1,则说明收入分配差别极大。

市场经济国家衡量收入差距的一般标准为:基尼系数在 0.2 以下表示绝对平均;0.2 ~ 0.3 之间表示比较平均;0.3 ~ 0.4 之间表示较为合理;

0.4~0.5 之间表示差距较大;0.5 以上说明收入差距悬殊。通常把 0.4 作为收入分配差距的“警戒线”。一般发达国家的基尼指数在 0.24~0.36 之间。

计算基尼系数,可以用收入分组数据计算,也可用分户数据计算。但要注意的,无论分组还是分户计算,均应先对数据按收入从低到高排序,分组计算时,一般应使分组的组距相等。用分组数据计算的基尼系数要明显小于分户数据的计算值,特别是当分组的组数不多时,差距更大。用分户数据计算基尼系数时,采用的计算指标不同,也会出现不同的结果。一般有两种计算方法,一种方法是按户总收入排序,计算基尼系数,此时,为每户收入占总收入的比例,为调查户数的倒数;另一种计算方法是按每户家庭的人均收入排序,此时,为每户人口占全部人口的比例,为本户人均收入占人均收入之和的比例。这两种计算方法,结果是有差异的,按人均收入计算的基尼系数要大于按户收入计算的基尼系数。在用基尼系数进行不同地区、不同时期的收入差距比较时,应注意计算方法的一致性,不同计算方法得出的基尼系数是没有可比性的。

用基尼系数分析居民收入的差异,是一种比较普遍的方法,可是它并不是唯一的标准,更不能认定它超过 0.4 社会就会不稳定,甚至陷入“基尼恐慌”之中。我们应当具体问题具体分析,要懂得社会是一个十分复杂的大系统,并不是任何一个指标、系数就能做出衡量的。就算是普遍认同的一些标准,在一定程度上也只能反映出社会的某一侧面,绝不能全面地反映出整个社会的状况。

经济学专家告诉你

基尼系数反映的只是一个静态的结果,针对指标分配的结果,并未考虑分配的初始条件与分配中各个群体投入的劳动等因素。所以,基尼系数只能作为一个单纯指示结果公正的工具,而无法反映出生产过程是否公正。



金钱不等于幸福

从前有个乞丐，白天去乞讨，夜晚便宿在破庙里。这个乞丐乞讨时不要钱财，只要食物，高兴了还帮人家干点活，人们都不讨厌他，不管什么吃的东西都舍得给他些。因此这个乞丐很快乐，每天晚上都要在破庙里唱会儿歌。一个富翁愁眉苦脸的走过这里，听到乞丐的歌声，走进庙里与其攀谈起来。

“你都穷成这样了，还这么快乐？”

“我吃得饱睡得着，要那么多钱有什么用？我无拘无束，想睡就睡想吃就吃，想唱就唱，想跳就跳。”

富翁羡慕极了，临走时，将身上带的全部金币都放到了庙门口。乞丐得到钱，数了数总共 97 枚金币。他想要凑足 100 枚多好啊，于是为了这三枚金币，他乞讨时开始要钱了，人们开始讨厌他了，就不愿向他施舍东西，而且三枚金币也是不小的数目，经过一年才攒足了一枚，他因焦虑而生病，一病不起。一年后，富翁又经过破庙，知道了这件事，连忙拿出两枚金币给了他，乞丐接过两枚金币，一激动，竟死了。

个人对自我认同的连续性、对所生活其中的社会环境表现出的信心对于形成个体的信任感是极其重要的，而对外在世界的信任感，既是个体安全感的基础，也是个体抵御焦虑并产生主观幸福感的基础。因此，人的幸福感有时与其经济状况或收入水平之间并不是简单的正相关关系，在现实生活中，一些经济状况不佳的人，其幸福感却不低，而有些百万富翁却整日忧心忡忡。

如果说 GDP、GNP 是衡量国富、民富的标准，那么幸福指数是衡量人

们对自身生存和发展状况的感受和体验,即人们幸福感的一种指数。

国民幸福指数(Gross National Happiness,GNH)最早由不丹王国的国王提出的,他认为“政策应该关注幸福,并应以实现幸福为目标”,人生“基本的问题是如何在物质生活(包括科学技术的种种好处)和精神生活之间保持平衡”。在这种执政理念的指导下,不丹创造性地提出了由政府善治、经济增长、文化发展和环境保护四级组成的“国民幸福总值”指标。

如果说“生产总值”体现的是物质为本、生产为本的话,“幸福总值”体现的就是以人为本。世界银行主管南亚地区的副总裁、日本的西水美惠子对不丹的这一创举给予了高度评价。她说,完全受经济增长左右的政策往往使人陷人物欲的陷阱,难以自拔。几乎所有的国家都存在相同的问题,但是我们决不能悲观。

对于人的主观幸福感的测量在 20 世纪 60 年代晚期到 80 年代中期,成为心理学的一个研究热点。心理学家对主观幸福感的探讨更多来自生活质量、心理健康和社会老年学三个领域。由于社会学家和经济学家加入幸福感研究的行列,幸福感的丰富内涵和表现形式得到了更多的揭示。

就社会层面而言,其成员的幸福感将受到他们心理参照系的重大影响,例如在一个封闭社会中,由于缺乏与其他社会的比照,尽管这个社会的物质发展水平不高,但由于心理守常和习惯定式的作用,其成员便可能知足常乐,表现出不低的幸福感;而一个处在开放之初的社会,面对外来发达社会的各种冲击,有了外在参照,因此,其成员的幸福感便可能呈现下降之势,因为此时他们原有的自尊受到了创伤。

经济学专家告诉你

中国人的幸福感在过去 30 年中先升后降,表现出与经济发展轨迹之间的异步性。其中主要原因在于,那时社会分化程度还不小,社会成员在心理上更多是做纵向比较,与过去的生活水平相比,较容易产生满足感。



发展才是硬道理

人类发展指数(Human Development Index ,HDI),是由联合国开发计划署在《1990 年人文发展报告》中提出的用以衡量联合国各成员国经济社会发展水平的指标,是对传统的 GDP 指标挑战的结果。GDP 没有包含另一些对生活有意义的东西,像环境质量、闲暇时间和社会公平等。因此人们对 GDP 颇有微词,认为经济增长并不是全部,而且会导致环境质量恶化、闲暇时间减少和贫富差距拉大等问题。

为了弥补 GDP 的缺陷,联合国一直公布各国的人类发展指数,作为衡量人类发展的综合尺度。它测量国家或地区在人类发展三个基本方面即寿命、知识和体面生活的总体成就。寿命以“出生时预期寿命”指标度量,知识以“成人识字率”和“小学、中学和大学综合毛入学率”指标度量,体面的生活以“人均 GDP”指标度量。由此可见,HDI 考虑了人均 GDP 增加的因素,又导入了对人类发展的概括性揭示:健康长寿、个人安全、受教育程度和人力资本价值等。这是对发展理念的新诠释。

当代人类发展理念为,发展的目标不仅是经济增长和国民收入的增加。发展意味着为全体社会成员创造一个能够充分发挥自身潜力、能够过上符合自身需要和利益的生活环境,使他们对于自己认为有价值的生活有更多的选择空间。

20 世纪后半叶,富国和穷国生活水平之间的巨大差距引起国际社会普遍关注,“发展”成为全球关注的问题。在随后的 60 多年,成功的经验和失败的教训使人们能够严格区分短期和长期发展目标,也使人们越来越清楚地认识到各种不同发展道路的优点和局限性。

尽管发展理念在演变,但最初由于发展的讨论集中于物质财富的积

累,把经济增长视为发展的目标。人们分析了发达国家和传统社会经济增长的模式,提出了各种各样加快经济增长的建议,但基本前提都是把经济增长和发展混为一谈。人均 GDP 被广泛视为衡量一个国家发展水平的关键指标,经济增长快的国家被认为比经济增长较慢的国家更成功。

20 世纪 80 年代,人们对发展的理解开始发生变化。因为越来越多的案例表明,经济增长与社会福利关键指标之间存在着复杂的关系。人们认识到,尽管经济增长是发展的重要前提,但只是达到目标的一个手段,而不是发展的最终目的。只有在用于提高人们的可行能力、使他们过上充实的生活、享受健康和良好教育、从充分发挥个人能力的就业中获得尊严、享有个人选择和追求个人目标的自由时,经济增长才算真正达到目的。人类发展理念的倡导者、经济学家马布·乌尔·哈克曾指出:“经过数十年的发展,我们才重新发现显而易见的真理——人既是发展的手段,也是发展的目的。”

人类发展指数提醒我们:GDP 增长反映经济总规模的扩大,但其本身并不能评价和反映增长的绩效。环顾全球,一些发展中国家在工业化初期,GDP 高速增长,但有关人类发展的指标并未同步跟进,甚至个别指标出现恶化。对于一国或地区来说,增长规模与增长绩效的良性互动,是至关重要的。从对增长绩效的考核中发现问题,改进增长质量,让每一个百分点的增长,都最大限度地转化为老百姓的收入和生活质量的提高,使他们从中得到更多的福利,才是增长的初衷。

经济学专家告诉你

人是真正的财富。发展涉及的是扩大人们过上他们所珍视的生活的选择。因此,它涉及的远远不止是经济增长。这种看待增长与发展的观点并不新鲜,而在只顾积累物质财富的现实社会中,它常常被人忘记。



第三章

买与卖的学问

——市场与贸易经济学



理想的完全竞争市场

有位宋小姐,到一家大型超市里准备买一款电吹风。在听了某品牌促销员的介绍后,决定购买一款特价产品。这时,旁边另一促销员插了进来,问她是否想要超静音功能的,并说他们的品牌噪音低。前面那个促销员则称宋小姐看中的那款是世界上最低噪音的。一言不合,两位促销员就争吵起来,互相指责对方。

宋小姐想:“促销员不了解我的需求就开始介绍产品,两家的促销员都称自己的产品是最低噪音的,肯定是不可能的,一看就是为了抢顾客,这样的情况我怎么可能购买呢?”于是正准备开票付款的宋小姐推着购物车离开了柜台。到另一家电卖场里买了电吹风。她说:“虽然这里在搞特价,比别的地方便宜 10 块钱,可我宁愿去别的地方买贵点儿的。”

两个促销员使尽浑身解数都没做成生意,把顾客吓走了。全是因为他们所处的市场近乎完全竞争市场。

完全竞争市场,又称纯粹竞争市场,是指一种购买者和销售者的买卖行为对市场价格没有任何影响的市场结构。它的特点主要有四个:市场上有无数的买者和卖者;同一种产品都是同质的,没有差别;市场资源是完全自由流通的;所有人都掌握着关于市场的全部信息。

既然市场上有大量的需求者和供给者,那么其中任何一个人买与不买,或卖与不卖,都不会对整个商品市场的价格产生影响;既然产品都是一样的,那么对消费者来说,购买任何一家厂商的商品都是一样的;既然信息是非常充分的,那么也就排除了由于信息不畅可能产生的市场同时存在几种价格的情况,价格只能是一种,否则顾客会去挑最便宜的商品。



在这样的完全竞争市场里,商品的价格将彻底地由市场供给和需求决定,并且,每一种商品都会在最后形成均衡价格,也就是当市场供需相等时的价格。

如果多逛逛农贸市场,你很快就会发现,作为生活必备食品,几乎家家户户都要提个袋子或篮子去买鸡蛋,而且,卖鸡蛋的摊位也实在是很多。如果我们“理想”一下,就可以认为鸡蛋市场上有无数的买者和卖者。每个摊点的鸡蛋都大同小异,只要不是碎的、坏的,一般没有人会去较真,硬要比较不同摊位的鸡蛋有什么区别,否则,那就真成了“鸡蛋里挑骨头”了。所以,可以看做所有的鸡蛋完全同质。至于完全竞争市场的其他两个特征,我们可以看到买方和卖方都能自由选择进入还是退出(也就是鸡蛋买卖完全自由)。至于鸡蛋市场的信息,并没有多少值得掌握,所以也可以看做人们全部了解相关信息。在这个鸡蛋市场里,各个摊位的价格都一样,而且是由供需决定的均衡价格。通过鸡蛋市场,我们可以更形象地理解完全竞争市场——实际上,大多数农产品市场基本上都和完全竞争市场近似。

那么,在完全竞争市场或者近似的市场里,因为同质同价,卖方究竟怎样才能赚取更多的利润呢?难道只能靠运气的青睐吗?的确,在这样的市场里,卖方完全受到市场支配,竞争激烈,在产品完全相同的情况下,卖方就不得不在降低成本上大做文章,比如降低运费、减少商业开支等。除此,卖主还要进行价格外的营销竞争,比如要热情周到地服务,把鸡蛋装进盒子便于顾客提携,给鸡蛋贴上商标等,都可以吸引更多的顾客。

经济学专家告诉你

现实中并不存在理想的完全竞争市场。但是就像物理学中的理想实验一样,现实中能否实现不重要,重要的是有了这种完全竞争市场的模型,并对之进行分析,我们就有了一把尺子、一面镜子,就可以很好地加深对非完全竞争市场的理解。

垄断是怎样形成的

在各种关于对中国消费者最具影响力的广告的评选中，戴比尔斯公司的“钻石恒久远，一颗永流传”的广告语都榜上有名。这句广告语的英文版本自 1953 年推出以来，一直沿用至今，1993 年传入中国后，更被奉为经典，并在很大程度上改变了消费者的婚庆习俗。

可是很少有人知道，戴比尔斯是世界上最大的原钻供应商，曾经占据世界天然原钻 80% 的供应量，处于绝对垄断的地位。

为了刺激钻石的需求，集团旗下的钻石贸易公司每年的营销推广费用高达数亿美元。它们是最早在好莱坞电影中进行产品植入式营销的企业，电影中男女主人公坠入爱河的场景中总是出现戴比尔斯的身影。它们赠送一些样品给电影明星，掀起钻石时尚潮流。经过戴比尔斯公司的努力，到了 20 世纪 60 年代，80% 的美国人订婚时都赠送钻石戒指作为信物。

在垄断情况下，一个厂商就是一个行业，该厂商的产量便是整个行业的产量，其产量的多少将直接影响价格。垄断厂商销售的商品没有任何类似的替代品，别的任何厂商想进入这个行业将十分困难，这就消除了市场中所有的竞争因素。因此，垄断厂商可以掌控和垄断市场价格。

形成垄断的因素是多方面的，但主要因素是由于各种“行业壁垒”妨碍了其他厂商进入所造成的，具体有以下几个方面。

第一，由于政府特许而形成的垄断，比如供电、供水及铁路运输部门等。这些行业只有在政府批准下才可以进入，政府基于政治、军事等国家安全方面考虑，通常仅许可一家公司从事该行业。

第二，非人为原因造成的垄断，即自然垄断。某些行业由于客观技术



水平的限制,需要实施一次性大规模固定资本设备的投资,只有实行大规模生产经营才能够充分发挥各种生产要素的效应,获得规模经济效益,从而把生产成本降至能够赢利的水平。但这种高效率的生产规模对于整个市场而言非常大,以至于仅需要一家厂商的生产就能够满足整个市场的需求。

第三,知识产权形成的垄断,比如技术专利权等。假如一个厂商拥有某项产品或制造某项产品的工艺技术专利权,便会受到法律的保护,别的厂商就无法生产此项产品或使用此项工艺技术,该技术垄断常常会形成产品市场的垄断。

第四,生产资料的控制。倘若某个厂商控制了生产某种商品所必需的基本原材料的供应,并且该原材料没有类似的替代品,那么这个厂商也就掌控了使用该原材料生产产品的供给,从而导致垄断。这种对资源的单独占有,消除了别的厂商生产同类产品的可能性,这也是垄断形成最根本的原因。

没有控制原材料的 100%或者有类似替代品的情况下也能够形成垄断,戴比尔斯就是最典型的例子。戴比尔斯占有市场份额的多少,取决于是否有这种产品的近似替代品。倘若人们都认为红宝石、蓝宝石和翡翠是钻石的绝佳替代品,那戴比尔斯拥有的市场势力就会比较小,其任何一种想提升钻石价格的努力都会令人们把目光转向其他宝石。可是,如果人们认为那些宝石都无法与钻石相比,那戴比尔斯就能够在很大程度上控制自己商品的价格。

经济学专家告诉你

全球经济竞争归根到底属于技术竞争,谁最先掌握先进技术,谁就能击败竞争对手,占领国际市场,提高垄断实力地位。

赢家通吃的寡头市场

在民用飞机市场里,美国的波音公司和欧洲的空中客车公司一直把精力投注在干线飞机市场,而不太关注支线飞机市场。加拿大庞巴迪宇航公司则活跃在支线领域,并占据了20~92座支线飞机市场的41%的份额。

随着羽翼渐丰,庞巴迪有意寻觅更广阔的天空,决定研发110座和130座的民用飞机,为此投入了大量人力物力,并使用了大量类似于波音和空客的干线飞机技术。卧榻之侧岂容他人安睡,一贯是竞争对手的波音和空客马上联合起来予以强烈反击,依仗富可敌国的财力,对相关企业抛出种种合作策略(实际上就是“恩威并施”),以至于在两大“寡头”的影响下,出于对利益的考虑,全球没有一家发动机制造商和航空公司敢拿出实质行动支持庞巴迪的研发计划,既没人向其出售发动机,也没有人敢向其订购大飞机。到了最后,庞巴迪公司不得不放弃已成“空中楼阁”的宏伟计划。

寡头市场,也称寡头垄断,是指某种商品的生产和销售由少数几家大企业控制的市场,其特点是在该行业中厂商数量少并且相互影响,而商品的价格比较稳定,厂商进出这个行业都不容易。

在现实当中,寡头垄断常见于重工业部门,比如汽车、钢铁、造船、石化,以及我们正在谈论的飞机制造等部门。这些行业的突出特点就是“两大一高”——大规模投入、大规模生产、高科技支撑。这些苛刻的条件使得一般的厂商难以进入,再有钱的老板在这些行业门口一站,马上就会发现自己做的只不过是“小本生意”。而且,那些已经历长期发展、具备垄断地



位的“巨无霸”企业，为了保持对技术的垄断和丰厚的利益，也势必要采取种种高压手段打击竞争对手，绝不允许任何后来者与自己分享这一市场。这是现实，也是市场竞争的必然。

到现在，民用飞机市场已经成为全球垄断程度最高的行业之一。波音公司和空客公司已经完全瓜分完了世界市场。飞机价格极其高昂而又不可或缺，可以想象，在这一领域，占据垄断地位的波音和空客会获得多么丰厚的利益。

虽然波音和空客没有权力禁止其他公司（包括本国或者外国）进入客机市场，但是，它们却可以利用自己的强大实力，在这一市场上打压其他公司，从而确保自己的霸主地位，成为实际上“说了算”的“飞机皇帝”。

实际上，日本、荷兰、俄罗斯、印尼甚至还有中国的民用飞机制造业都或多或少受到过波音和空客的压制。两大寡头可以允许外来者进入狭小的支线飞机市场，但在大飞机市场里，是绝不容许外来者进入的。不过，尽管如此，仍然有许多企业盯着这一市场，并为进入该领域进行着不懈的工作。

“冰冻三尺，非一日之寒”，寡头市场有着长期发展所形成的优势，也有着明显的劣势。总的来说，就经济效益而言，由于长期以来寡头市场的市场价格高于边际成本，企业利润有着稳定、可靠的保障，加之缺乏竞争者的加入，因此寡头企业在生产经营上缺乏积极性，这导致其效率降低。

经济学专家告诉你

寡头市场上往往存在着产品差异从而满足消费者的不同偏好，此外，由于寡头企业规模大，便于大量使用先进的生产技术，而激烈的竞争又使厂商加速产品和技术革新。因此，又有其效率较高一面。

自由经济不一定有效率

20 世纪 60 年代,美国烟草行业竞争激烈,为了争夺市场,各大烟草公司都必须耗费巨额费用大做广告,这无疑降低了它们的利润水平。也就是说,如果烟草公司都不做广告,它们的利润要更高。可是,如果其中一家公司不做广告,它的市场份额就会被其他公司抢走。

1971 年,出于公共卫生考虑,美国国会通过了禁止在电视上做烟草广告的法律。令许多人奇怪的是,财大气粗的各大烟草公司反应相当平静,并没有动用其庞大的社会资源和影响力阻止这个法律的通过。政府管制最终的结果是,尽管烟草广告因受到限制而减少,可是烟草公司的利润却提高了。

实际上,在禁令出台以前的美国烟草公司已经陷入“囚徒困境”:某公司放弃做广告,而其他公司仍然大做广告抢占市场,放弃做广告的公司必然利益受损。在这种情况下,做广告就是每一个广告公司的优势策略。即使烟草公司能够达成都不做广告的协议,但是这个协议的约束力太低,并不能将烟草行业从广告战的泥潭中解救出来。

这个时候国家出台法令对于烟草行业来说反而是个好事,烟草公司靠自己做不到的事情,政府做到了。因为国家法律具有强制作用,相当于烟草集团之间签订了极具约束力的协议,同时政府承担了监督烟草公司是否违反协议的成本。

在资本主义早期,成千上万的小私有者投资工商业作为谋生手段,亚当·斯密正是在这种背景下才假设经济个体行为不会影响其他个体行为,并推断出个体利益最大化也就是社会利益的最大化。后来资本的高度集



中使其日益脱离生产,变为纯粹攫取利润的工具,理论模型开始注意经济生活中各利益主体之间的相互影响。一种研究经济个体如何在复杂的竞争关系中使自身利益最大化的理论“经济博弈论”应运而生。

囚徒困境本身推翻了自由经济主义存在的理论基础。囚徒困境揭示:个体理性的选择与群体理性选择之间的矛盾,从个体利益出发的行为往往不能实现团体的最大利益;市场理性本身的内在矛盾,从个体理性出发的行为最终也不一定能真正实现个体的最大利益,甚至会得到相当差的结果。从“囚徒困境”及其变形模型中,可以证明:人们的相互交往中,每个行为主体的利己决策结果,可能是有效率的,也可能是无效率的,但多次重复这种决策肯定是低效率的。它实际上证明了亚当·斯密 200 年前提出的每个人自私自利就可以实现社会最大福利的假设的不可实现性。在现代市场经济中,人们在多次交往或者重复博弈后发现,遵循平等合作规则要比通过欺诈获得少数几次不义之财更有利。如果一直按照工业社会的传统规则博弈下去,人类将面临“一切人坑害一切人”的社会。

经济学专家告诉你

从微观经济学的角度看,充分竞争的市场选择能基于任何个人利益的最大化行为,从而实现整个社会的资源配置效率。但经济主体的盲目和从事的经济活动无效或低效,经济自由很可能不能通过自身解决市场的效率问题,这就为外来力量的介入提供了潜在的可能。

兼顾公平效率的拍卖

一个人特别喜欢鹦鹉,因为他觉得鹦鹉很聪明能学人说话,于是便决定要去买只鹦鹉。

来到市场正好看到有个商人在拍卖鹦鹉,便出价:“100。”听到别人出价:“200。”他又出价:“300。”就这样一直出到1000成交。

这时他有点后悔了,因为鹦鹉都还没看到呢。要是这只鹦鹉不会说话,那太不值了,便问商人:“你的这只鹦鹉会说话么?”

商人笑道:“你以为刚才是谁在和你喊价?”

拍卖作为一种交易方式已经有几千年的历史了,设计和制定拍卖制度引起了很多人的关注。早在罗马帝国的末期,拍卖掠夺来的战利品已经很普遍了。在发达的拍卖市场,卖主们卖出古玩和艺术品、花卉和牲畜、出版权和伐木权、邮票和酒等,范围非常广泛。

大量的交易采用拍卖的方式不是偶然的,拍卖使竞争发挥得更加充分,因而它是最有效率的交易方式。实际上拍卖的方式并不止一种。现在全世界流行的拍卖方式共有四种:英国式拍卖、荷兰式拍卖、一级密封价格拍卖和二级密封价格拍卖。

英国式拍卖是最常见的拍卖方式。这种拍卖方式的场面最具戏剧效果,所以经常出现在文学和影视作品中。具体做法是,先定一个底价,也叫保留价格,意思是如果竞买人出价低于这个价格,物主保留优先购买权。拍卖开始后,由拍卖师主持竞买,所有竞买者集中在一起,按照由低到高、逐步推进的方式公开竞价。拍卖师连续地喊出较高的价格直到只有一个愿意竞买者留下来为止。经拍卖师一锤定音以后,这个竞买者就以最高的



价格获得拍卖物。

荷兰式拍卖是另一种公开竞价的拍卖方式,它也是由一个拍卖师主持,拍卖师在一开始就叫出一个很高的价格,然后不断地降低价格直到某一个竞买人出面表示愿意以那一价格买下拍卖物为止。这种拍卖形式因在荷兰被用之以销售出口的花卉而得名。

一级密封价格拍卖是一种密封竞价拍卖。在这种拍卖中,参与的竞买人把自己的出价写在一个密封的信封里交给拍卖师,经拍卖师开封后,出价最高的竞买人得到拍卖物,并且实际支付他报出的价格。

二级密封价格拍卖是一种比较特别的密封竞价拍卖。它是由1996年诺贝尔经济学奖得主、美国经济学家维克里教授在1961年提出的,所以也叫“维克里拍卖”。在这种拍卖中,也是密封竞价,经拍卖师开启信封后,出价最高的竞买人得到拍卖物,但是只支付等于第二高竞价的价格。

四种拍卖形式虽然具体方式各不相同,但它们之间还是有联系的。英国式拍卖和二级密封价格拍卖从最终效果方面来看是等价的。在荷兰式拍卖和一级密封价格拍卖中,拍卖人如何决定自己的出价将是一个比较困难的选择。出价越低,赢得拍卖的机会也越小,但一旦赢得拍卖所获取的额外利益也越多;相反,出价越高,赢得拍卖的机会越大,但一旦赢得拍卖所获取的额外利益将越少,甚至带来亏损,成为“倒霉的赢家”。在这个意义上,荷兰式拍卖和一级密封价格拍卖具有等价性。另外还可以证明的是,如果竞买人是风险中性的,英国式拍卖和二级密封价格拍卖要比荷兰式拍卖和一级密封价格拍卖产生较高的平均价格。

经济学专家告诉你

拍卖是一个卖方(拍卖机构)与多个买方(竞买人)进行现场交易,使不同的买方围绕同一物品或财产权力竞相出高价,在拍卖竞价中去发现其真实价格和稀缺程度,避免交易的主观随意性,更直接地反映市场需求,最终实现商品的极大价值。



什么是期货交易

从 1825 年开始, 美国中西部的交通运输条件发生了惊人的变化, 货物运价大为减少, 如过去马车每吨每英里运价为 25 美分, 而铁路运价只要 4 美分, 水运为 2 美分, 于是西部农业区农民生产的粮食大量运往芝加哥, 以便卖个好价钱。但往往由于供过于求, 事与愿违, 因而产生了预先签订买卖合同, 到期运来交实货的想法和交易方式。随着农业技术的发展, 农产品产量大大增多, 贸易量大增, 仓储技术和仓库有了巨大的发展, 芝加哥的粮食储运商能够储存大量粮食, 因而促进了农产品的远期合约交易。

1848 年, 82 位商人发起组织芝加哥期货交易所, 主要目的是改进运输与储存条件, 为会员提供信息, 这是现代期货交易的雏形。

期货的英文为 Futures, 是由“未来”一词演化而来, 其含义是: 交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货, 而是共同约定在未来的某一时候交收实货, 因此中国人就称其为“期货”。

期货是相对现货而言的。它们的交割方式不同。现货是现钱现货, 期货是合同交易, 也就是合同的相互转让。期货的交割是有期限的, 在到期以前是合同交易, 而到期日却是要兑现合同进行现货交割的。所以, 期货的大户机构往往是现货和期货都做的, 既可以套期保值也可以价格投机。普通投资人往往不能做到期的交割, 只好是纯粹投机, 而商品的投机价值往往和现货走势以及商品的期限等因素有关。

最初的期货交易是从现货远期交易发展而来, 最初的现货远期交易是双方口头承诺在某一时间交收一定数量的商品, 后来随着交易范围的

扩大,口头承诺逐渐被买卖契约代替。这种契约行为日益复杂化,需要有中间人担保,以便监督买卖双方按期交货和付款,于是便出现了 1570 年伦敦开设的世界第一家商品远期合同交易所——皇家交易所。为了适应商品经济的不断发展,1985 年芝加哥谷物交易所推出了一种被称为“期货合约”的标准化协议,取代原先沿用的远期合同。使用标准化合约,允许合约转手买卖,并逐步完善保证金制度,于是一种专门买卖标准化合约的期货市场形成了,期货成为投资者的一种投资理财工具。

期货合约是由期货交易所统一制定的,规定在将来某一特定的时间和地点交割一定数量标的物的标准化合约。这个标的物,又叫基础资产,是期货合约所对应的现货,这种现货可以是某种商品,如铜或原油,也可以是某个金融工具,如外汇、债券,还可以是某个金融指标,如三个月同业拆借利率或股票指数。广义的期货概念还包括交易所交易的期权合约。大多数期货交易所同时上市期货与期权品种。

期货交易的产生,为现货市场提供了一个回避价格风险的场所和手段,其主要原理是利用期现货两个市场进行套期保值交易。在实际的生产经营中,为避免商品价格的千变万化导致成本上升或利润下降,可利用期货交易进行套期保值,即在现货市场上买进或卖出一定数量现货商品同时,在期货市场上卖出或买进与现货品种相同、数量相当,但方向相反的期货商品,以一个市场的赢利来弥补另一个市场的亏损,达到规避价格风险目的的交易方式。

经济学专家告诉你

期货交易之所以能够保值,是因为某一特定商品的期现货价格同时受共同的经济因素的影响和制约,两者的价格变动方向一般是一致的,由于有交割机制的存在,在临近期货合约交割期,期现货价格具有趋同性。



不可或缺的交易成本

现在人们购买商品房时,都要支付一笔“律师费”。古代房屋买卖也要付出一笔类似的费用,就是给“房牙”的佣金。房牙表面上和现在的房地产经纪人差不多,其实他还兼任评估和登记代理的功能。说它是房地产经纪人的,是因为它要找房源、说合、促成交易;说它是房地产评估师,是因为现存大量房契中标明的房价都是房牙和买卖双方共同议定的;说它是登记代理人,因为交易双方往往签完房契就了事,而去衙门上税、盖章、备案、取回执,多是房牙代办。

房牙也不能白忙活,他们得吃佣金,如果没有特殊约定,佣金都是卖方来出。如果不请房牙,省掉这笔费用行不行?当然不行,因为房牙还要监督交易双方照章纳税,属于半个公家人。以清代为例,顺治十六年顺天府规定,房产交易要按3%的税率上缴契税,而房牙负有催缴的责任。作为回报,政府给房牙以税收提成,并要求所有房产交易都得让房牙参与。

人们并不了解,我们每购买一件商品,就会有一部分钱不是花在这件商品上,而是花在交易过程中,这就是“交易成本”的概念。

交易成本又称交易费用,就是在一定的社会关系中,人们自愿交往、彼此合作达成交易所支付的成本,也即人—人关系成本。它与一般的生产成本是对应概念。从本质上说,有人类交往互换活动,就会有交易成本,它是人类社会生活中一个不可分割的组成部分。

交易成本概念最早由美国经济学家罗纳德·科斯提出。他认为交易成本是“通过价格机制组织生产的,最明显的成本,就是所有发现相对价格的成本”“市场上发生的每一笔交易的谈判和签约的费用”及利用价格机



制存在的其他方面的成本。

交易成本理论的根本论点在于对企业的本质加以解释。由于经济体系中企业的专业分工与市场价格机制之运作,产生了专业分工的现象;但是使用市场的价格机能的成本相对偏高,而形成企业机制,它是人类追求经济效率所形成的组织体。由于交易成本泛指所有为促成交易发生而形成的成本,因此很难进行明确的界定,不同的交易往往涉及不同种类的交易成本。

交易成本来自人性因素与交易环境因素交互影响下所产生的市场失灵现象,造成交易困难所致。由于环境因素中充满不可预期性和各种变化,交易双方均将未来的不确定性及复杂性纳入契约中,使得交易过程增加不少签订契约时的议价成本,并使交易困难度上升。总体而言,简单的分类可将交易成本区分为以下几项:

事前的交易成本,即签约、谈判、保障契约等成本;

事后的交易成本,即契约不能适应所导致的成本;

讨价还价的成本,即双方调整适应不良的谈判成本,建构及营运的成本和为解决双方的纠纷与争执而必须设置的相关成本;

约束成本,即为取信对方所需之成本。

经济学专家告诉你

由于人类理性的限制使得面对未来的情况时,人们无法完全预测。加上交易过程买卖双方常发生交易信息不对称的情形,必须透过契约来保障自身的利益。因此,交易不确定性的升高会伴随着监督成本、议价成本的提升,使交易成本增加。



限制价格的利弊

从 2007 年开始，广州的许多医院出现了人血白蛋白短缺的情况，有的医院已严重影响到临床抢救。为了救命，部分医院不得不违规默许病人家属自找门路购买。

人血白蛋白是从人血浆中提取的白蛋白制剂，用于临床急症，如失血或烧伤引起的休克、脑水肿及损伤引起的颅压升高、肝硬化及肾病引起的水肿或腹水。很多时候，人血白蛋白是救命药，为了保证病人用得起这种药，政府规定国产的人血白蛋白最高零售价为 360 元，进口产品可最高上浮 5%。然而由于原料紧张，这个最高限价连生产企业的成本都难以保证，自然造成供不应求的局面。

限制价格是指政府为了限制某些生活必需品价格上涨而规定的这些商品的最高价格，限制价格低于市场均衡价格。由于无利可图，这种商品的供给量肯定小于需求量，产品供不应求。因而为了维持限制价格，政府就要实行配给制。

限制价格的影响可以利用住房的限制价格为例来说明。

第一，导致住房供给严重不足。在计划经济体制下，决定住房供给的并不是价格，而是国家计划。所以，住房不足的基本原因不能完全归咎于租金的高低。但应该指出，除了计划失误外，房租过低也是原因之一。由于房租过低，甚至比住房的维修费用还少，这就造成房产部门资金严重不足，建房困难。

第二，寻求活动、黑市和寻租。在房租受到严格管制，住房严重短缺的情况下，就会产生寻求活动和黑市。在我国公有单位住房是由各单位拥有





的住房占绝大多数。在这种情况下,寻求活动就是想尽办法分到国家住房,这种想办法走门子就是一种寻求活动。这种寻求活动增加了住房的交易成本。黑市活动包括两方面:以极高的价格租用私人住房,以及个人把分配到的住房高价出租。除了寻求活动和黑市外,在租金受到严格限制,住房采取配给的情况下,必然产生寻租现象,这表现在掌握分配住房的人利用权力接受贿赂。

解决住房问题的出路,一是住房市场化。一方面通过有偿转让使公有住房私有化。另一方面开放对房租限制,由住房市场的供求决定房租。二是创造住房市场化条件。我国实行住房市场化,由于职工收入水平低,工资中实际不包括买房支出以及住房的分配不公平等因素,造成严重困难。因而我们必须创造条件,推动住房市场化。

根据上述实例,对于限制价格的利弊可以概括如下。限制价格有利于社会平等的实现,有利于社会的安定。但这种政策长期实行会引起严重的不利后果。第一,价格水平低不利于刺激生产,从而会使产品长期短缺。第二,价格水平低不利于抑制需求,从而会在资源短缺的同时又造成严重的浪费。第三,限制价格之下实行的配给,会引起社会风尚败坏,产生寻求活动、黑市和寻租。因为以上原因,一般经济学家都反对长期采用限制价格政策,一般只在战争或自然灾害等特殊时期使用。

经济学专家告诉你

限制价格是指政府为了限制某些物品的价格而对它们规定低于市场均衡价格的最高价格。其目的是为了稳定经济生活。例如稳定生活必需品的价格,保护消费者的利益,有利于安定民心。为了使限制价格政策有效,政府往往需要采用配额、票证等辅助措施。

用支持价格保护落后产业

菲律宾是世界上最大的稻米进口国之一，每年大米消费总量的 10% 以上依靠进口来维持。多年来，由于政府的农业政策失衡，未充分顾及本国稻农的生产积极性，导致本国大米产量年年供不应求。2008 年，菲律宾的大米进口量达到创纪录的 230 万吨，加上粮价短期内飙升，大量进口大米给本国财政带来了极大负担。

为此，菲律宾计划年拨款约合 2 亿美元投资国内稻米产业，用于改善灌溉设施、提高亩产量、扩大种植面积。尽管国际粮价逐渐下跌，菲律宾政府仍然维持面向本国农民的粮食最低收购价不变，以鼓励粮食尤其是稻米的生产。菲律宾农业部部长黄严辉说：“我们也会尽量使本地稻米收购价维持在一个相对较高的水平，为稻农撑起一张抵御外部冲击的保护伞。”

事实上，由于稻米收购价较高，之前种植玉米等其他粮食作物的部分农民因种植稻米有利可图已改种稻米，这对历年稻米产量不足的菲律宾来说是一个利好消息。

支持价格又称最低限价，是政府为了扶植某一行业的发展而规定的该行业产品的最低价格。由于支持价格高于市场均衡价格，供给量肯定会大于需求量，产品出现过剩。为了防止价格下跌，政府就要收购剩余产品，因而支持价格政策的实施增加了政府财政支出。

支持价格的作用可以用农产品支持价格为例来说明。许多经济和自然条件较好的国家，由于农产品过剩，为了克服农业危机，往往采取农产品支持价格政策，以调动农民生产积极性，稳定农业生产。农产品支持价



格一般采取两种形式:一种是缓冲库存法,即政府或其代理人按照某种平价收购全部农产品,在供大于求时增加库存或出口,在供小于求时减少库存,以平价买卖,从而使农产品价格稳定在某一水平上。另一种是稳定基金法,即政府按某种平价收购农产品,在供大于求时维持一定的价格水平,供小于求时使价格不至于过高,但不建立库存,不进行存货调节。在这种情况下,收购农产品的价格是稳定的,同样可以起到支持农业生产的作用。

美国根据平价率来确定支持价格。平价率是指农场主销售农产品所得收入与购买工业品支付的价格之间的比率关系。按平价率来调节农产品的支持价格。法国是建立政府、农场主、消费者代表组成的农产品市场管理组织来制定支持价格。

支持价格的运用对于经济发展的稳定和制止投机活动有着极其重要的意义。其作用:第一,稳定生产,减缓经济危机的冲击;第二,通过对不同产业产品的不同的支持价格,可以调节产业结构,使之适应市场变动;第三,实行对农产品生产的支持价格政策,可以扩大农业投资,促进农业劳动生产率的提高。

经济学专家告诉你

支持价格又称最低限价,是政府为了扶植某一行业的发展而规定的该行业产品的最低价格。支持价格高于市场均衡价格。但支持价格会使财政支出增加,政府背上沉重的包袱,降低政府对宏观经济的调节作用。



历经千年的对外贸易

1891年，古斯塔斯·沃拉斯顿·弗兰克斯爵士赠给大英博物馆一只墨彩镀金盘。这只盘直径为420毫米，以蚀刻雕版画《西蒂斯在冥河浸泡婴儿阿基里斯》为蓝图制作，盘子背面所画的徽章属于贝利克郡桑代克和弗伦奇兰德的弗伦奇家族。而这只盘子的制作地，则是江西景德镇。

其实至迟始于唐代，我国就开始向国外出口瓷器。南宋时有三十个国家、地区与我国有瓷器贸易，最远的包括非洲的坦桑尼亚等地区。明代，中国的青花瓷和青瓷很受欢迎，外销数量惊人。明末清初的八十年间，仅荷兰人贩运我国瓷器就达1600万件以上。在这些外销瓷中，不少是专为外销而特制的产品，其造型和图案纹饰有些是根据国外客户的要求设计的。可以说，在那时中国就是世界闻名的外贸大国了。

对外贸易也称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度决定。

对外贸易不仅把商品生产发展很高的国家互相联系起来，而且通过对外贸易使生产水平低的国家和地区也加入到交换领域中来，使作为一般等价物的货币深入到它们的经济生活中，使这些国家和民族的劳动产品日益具有商品和交换的性质，价值规律逐渐支配了它们的生产。随着各国的商品流通发展成为全世界的商品流通，作为世界货币的黄金和白银



的职能增长了。黄金和白银除去具有货币一般购买手段之外,还被用来作为国际支付、国际结算与国际信用的手段。随着黄金、白银变成世界货币,产生了形成商品世界价格的可能性。世界价格的形成,表示价值规律的作用扩大到世界市场,为各国商品的生产和交换条件进行比较建立了基础,促进了世界生产和贸易的发展。通过对外贸易,参与国际分工,节约社会劳动,不但使各国的资源得到最充分的利用,而且还可以保证社会再生产顺利进行,加速社会扩大再生产的实现。

对外贸易的方式包括以下几种。

对等贸易。卖方承担向买方购买同等价值商品或劳务。

展卖。在本国举办和参加国外举办的各种国际性博览会或集市,集中一段时间进行进出口贸易。

加工贸易。包括来料加工、来件装配、来样加工,称为“三来贸易”。

补偿贸易。我方先以赊购的形式,从国外进口机器设备和技术等,待投产后,用所生产的产品和劳务偿还贷款的本金和利息。补偿贸易和加工贸易结合,通常称为“三来一补”。

发展对外贸易,可以互通有无,调剂余缺,调节资源的优化配置;可以节约社会劳动,取得较好的经济效益;可以吸收和引进当代世界先进的科学技术成果,增强本国的经济实力;接受国际市场的竞争压力和挑战,可以促进国内企业不断更新技术,提高劳动生产率和国际化水平。

经济学专家告诉你

经济全球化的发展,使世界经济相互依赖程度加深。通过对外贸易,使本国企业直接进入国际市场,参与国际竞争并接受国际市场的检验,这将有力地促进本国企业提高经济效益。



比较优势理论

1815年，英国政府为维护地主贵族阶级利益而修订实行了“谷物法”。“谷物法”颁布后，英国粮价上涨，地租猛增，它对地主贵族有利，而严重地损害了产业资产阶级的利益。昂贵的谷物，使工人货币工资被迫提高，成本增加，利润减少，削弱了工业品的竞争能力；同时，昂贵的谷物也扩大了英国各阶层的吃粮开支，而减少了对工业品的消费。“谷物法”还招致外国以高关税阻止英国工业品对它们的出口。为了废除“谷物法”，工业资产阶级采取了多种手段，鼓吹谷物自由贸易的好处。而地主贵族阶级则千方百计维护“谷物法”，认为，既然英国能够自己生产粮食，根本不需要从国外进口，反对在谷物上自由贸易。

“乔丹要不要自己剪草坪”，这是经济学中一个耳熟能详的问题。现在，人们基本对这个问题达成了共识，那就是：即使乔丹剪草坪比任何人都快、都好，也没必要自己做。同样，虽然英国自己可以生产粮食，但是进口粮食仍然是最好的选择。这就涉及经济学中的“比较优势”原则。

比较优势理论是在绝对成本理论的基础上发展起来的。根据比较优势原理，一国在两种商品生产上较之另一国均处于绝对劣势，但只要处于劣势的国家在两种商品生产上劣势的程度不同，处于优势的国家在两种商品生产上优势的程度不同，则处于劣势的国家在劣势较轻的商品生产方面具有比较优势，处于优势的国家则在优势较大的商品生产方面具有比较优势。两个国家分工专业化生产和出口其具有比较优势的商品，进口其处于比较劣势的商品，则两国都能从贸易中得到利益。这就是比较优势原理。也就是说，两国按比较优势参与国际贸易，通过“两利取重，两害取



轻”，两国都可以提升福利水平。比如“谷物法”时期的英国，在纺织品生产上所占的优势比在粮食生产上优势还大。所以英国应专门发展纺织品生产，以其出口换取粮食，取得比较利益，提高商品生产数量。在这个理论影响下，“谷物法”被废除了。

但是，比较优势也存在较大的不足。首先，比较成本理论的分析方法属于静态分析。该理论认为世界是永恒的，是一个静态均衡的世界，是一个各国间、各经济集团间利益和谐一致的世界。最早提出了比较优势原理的英国经济学家大卫·李嘉图提出了九个假定作为其论述的前提条件：一是只考虑两个国家两种商品；二是坚持劳动价值论，以英葡两国的真实劳动成本差异建立比较成本说，假定所有的劳动都是同质；三是生产是在成本不变的情况下进行的；四是没有运输费用；五是包括劳动在内的生产要素都是充分就业的，它们在国内完全流动，在国际之间不能流动；六是生产要素市场和商品市场是完全竞争的市场；七是收入分配没有变化；八是贸易是按货物交换的方式进行；九是不存在技术进步和经济发展，国际经济是静态的。

其次，李嘉图解释了劳动生产率差异如何引起国际贸易，但没有进一步解释造成各国劳动生产率差异的原因。

第三，该理论的一条重要结论是各国根据比较优势原则，将进行完全的专业化生产。现实中，难以找到一个国家在国际贸易中进行完全的专业化生产。一般来说，各国多会生产一些与进口商品相替代的产品。

经济学专家告诉你

发展中国家劳动密集型产品因其工资低而劳动力成本较低，但发达国家面对国内充分就业的压力，会以各种壁垒阻碍廉价的劳动密集型产品进入。从而造成在劳动密集型产品和技术密集型产品的贸易中，以劳动密集型和自然资源密集型产品出口为主的国家总是处于不利地位，出现“比较利益陷阱”。

你怎能不懂经济学

贸易顺差和逆差

从前有两个海岛，分别叫做勤俭岛和挥霍岛。勤俭岛的居民很勤劳，每天努力工作，从而生产出大量食物，除了满足本岛居民的需要外，还出口到挥霍岛。然而，挥霍岛上的居民却不太喜欢工作，相反热衷于消费。他们从勤俭岛进口食物，并用本岛发行的债券作为交换。年复一年，勤俭岛上的居民积累了大量挥霍岛的债券，并用它们购买了挥霍岛的土地，最终将挥霍岛完全据为己有。

“勤俭岛和挥霍岛”是美国投资大师巴菲特讲过的一则寓言故事，他以挥霍岛的贸易逆差来比喻美国的巨额贸易逆差，并指出它会给国家带来巨大危害，导致美国的净资产以惊人的速度向海外转移。

在经济学中，贸易顺差是指在一定时期内，一个国家的商品出口总值大于进口总值，又称出超；贸易逆差则与之相反，是指一个国家的进口总值大于出口总值，又叫入超。如果出口总值与进口总值相当，则叫贸易平衡。在这个小故事中，勤俭岛在对外贸易中，处于明显的顺差地位，而挥霍岛则处于逆差地位。

在中美贸易中，中国与美国有些类似于勤俭岛和挥霍岛的关系。那么，我们是不是可以高枕无忧了呢？答案是否定的，因为在贸易顺差积累起来的外汇储备中，有着巨额的美元资产，而且其中很大一部分购买了美国国债。现在，面对越来越强势的中美贸易顺差，美国要求人民币升值，而这就意味着美元贬值，势必会引起我国大量外汇储备的缩水。根据美国经济学家的估计，美元至少要贬值 20%，最多可能贬值 40%，试想，我国价值 1.8 万亿美元的巨额外汇储备原封不动，就要面临 20% ~ 40% 的缩水，



这将是巨大的损失。

要解决贸易顺差中存在的问题,根本办法是“实现国际收支的基本平衡”。对于我国的政策体制和发展战略而言,这将是一个巨大的调整。在出口方面,我国要改变“量多价低”、效益不高、国际摩擦加剧等一系列问题;在出口增长的形势下,要鼓励进口,特别是进口国内紧缺的能源、资源和技术,加强国际交流。

充足的外汇储备对于国家经济安全有着重要的作用,但是不能将其过于看重,它只是有利于经济稳定的一个因素,而根本还是国家经济体制的活力,尤其是企业和金融机构的活力。它们的实力越强大,国家经济就会越健康、安全,对外汇储备的依赖就会越小。从这一点讲,外汇储备并非“多多益善”;相反,削减过高的外汇储备存量是非常必要的。那么,如何利用好我国的外汇储备,使它保值、增值,同时实现财富扩张呢?

可以通过扩大资本设备和战略资源进口、对外直接投资等方式实现,包括国外能源的供应地、能源的供应线以及国外科技行业等。比如,美元大幅度贬值必然造成其国内产业、金融机构的价格下跌,我国可以借此机会收购他们的产业,来实现低成本扩张。还可以到非美元证券国家,如法国、德国、印度等地去投资。同时,我国可以购买国外的石油股份、矿产股份,从而掌握石油、矿产价格的话语权,这必将对我国经济产生巨大的保障和促进作用。伴随着这些策略的实施,我国长期的贸易顺差结构就会向国际收支基本平衡的结构转变,外汇储备也将向“追求适度规模、风险收益平衡”的良性状态发展。

经济学专家告诉你

在对外贸易中,顺差并不是越大越好,与之相应,外汇储备也并非越多越好。这就像自然界的新陈代谢一样,处于动态的良性的平衡中时,生命才是最健康、安全的。对于一个国家也同样如此。



损人利己的贸易补贴

齐达尔生活在英格兰东部,种植甜菜是他主要生计来源。每年 30 公顷甜菜的收成,能为他带来三万四千英镑的收入。种植甜菜为何如此赚钱?原因之一是欧盟每年向糖种植业提供高达数以十亿计欧元的补贴,令农民争相改种甜菜。如此一来,甜菜的供应便远远超出欧洲市场所需,大量甜菜就以低廉的价钱流入国际市场。

这时,比拉正在莫桑比克的甘蔗园收割甘蔗,每天工作十小时,收入大约一英镑,不过一年只工作六个月。他没听说过欧盟农业补贴,更不知道欧洲农民的收入是他的数百倍,他只知道家里的四个小孩都没有钱上学和看医生。

甘蔗种植业是莫桑比克人赖以谋生的行业。但莫桑比克出产的蔗糖却饱受欧洲糖倾销的冲击。而欧盟又限制莫桑比克的蔗糖进口,估计一年就令该国损失逾一亿欧元的收入。

贸易补贴是指一个国家的政府或者公共机构,采用直接或者间接的方式向本国出口企业提供现金补贴,或者提供财政上的优惠。此举有利于提高出口企业在国际贸易中的竞争力。但是,从另一个角度看,贸易补贴又会使外国同类企业受到不利影响,容易导致不公平贸易竞争。正是由于这个原因,在国际贸易中,关于贸易补贴的争执从来就没有停止过。

美国是世界第一经济大国,其产业结构和核心竞争力都处于优势地位。美国的农业非常发达,其农业劳动力在美国总就业人数中所占比重不到 3%。但是,就是这些农民,不仅可以养活美国 3 亿人,还使美国成为世界上最大的农产品出口国。在国际市场上,美国的小麦、大豆和玉米占有



率分别高达 45%、34% 和 21% 以上。而这种强劲的出口势头除了与美国的农业体制、科技进步有关外,还有一个至关重要的原因,就是美国政府长期以来实施的农业补贴政策。

美国农民,无论在地里种什么,几乎都不用担心将来卖不出去,也不用担心风涝灾害会造成减产绝收,因为在他们背后,有美国的农业补贴。作为一个高度发达的工业国家,美国政府长期对农业提供补贴。据统计,美国每年的农业补贴约为 400 亿美元。这个数字细化一下,就是平均每 100 美元的农业产值中,农业补贴就有 20~30 美元。而且,形式繁多,种类各异,每个农户平均每年能从政府那里得到 1 万多美元的补贴。美国农业补贴条款的适用范围也很广泛,几乎覆盖了所有大宗农产品。美国农业部的统计表明,2001 年,美国的农业直接补贴已占到农场农业总收入的 11%,占农场农业净收入的 42%。

高额的农业补贴使得美国农产品在国际市场上具有显著价格优势。举例说明,在 2000 年,美国对小麦的直接补贴为每吨 45 美元(按当时汇率计算,相当于人民币 370 元),对玉米的直接补贴为每吨 27 美元(折合人民币 220 元)。这意味着什么呢?在国际市场上,当小麦不太好卖的时候,美国的农民就可以将每吨小麦降价 370 元,每吨玉米降价 220 元,这个降价带来的损失是由美国政府承担的,农民大可不用担心。但是,对于那些国力较弱,无力提供补贴的发展中国家则极为不公,因为它们的农民无法与美国进行价格战,从而导致农产品卖不出去,它们的利益因此会受到严重损害。

经济学专家告诉你

目前,反补贴同反倾销一样,已经成为当前国际贸易中的突出问题。农业补贴使发达国家的农场主得益,使发展中国家的大量农民遭受损失。



仗势欺人的倾销政策

作家叶圣陶的小说《多收了三五斗》，描写了 20 世纪初西方国家向我
国大量倾销商品，致使农民濒临破产的境况。

虽然一亩田可以多收三五斗，但是“各处地方多的是洋米，洋面，头几
批还没吃完，外洋大轮船又有几批运来了”，结果米价从十五块跌到五块，
“去年是水灾，收成不好，亏本。今年算是好年时，收成好，还是亏本”。

另一方面，农民又要购买生活必需品。这些进口的“洋火”“洋油”“洋
镜”，还有花花绿绿的“花洋布”，又把农民到手的钱赚了回去。

在国际贸易中，倾销是一种价格歧视，是指一国将产品以低于正常价
格的办法挤入另一国市场竞销。即出口厂商在国际市场上，以低于正常价
格的价格销售商品，对进口国的某些工业造成重大损害或重大威胁，是一
种不正当的贸易行为，其目的在于夺取市场，给进口国相同或类似产品的
生产者带来损害。按照倾销进行的方式分类主要有商品倾销、外汇倾销等
形式。

倾销的动机和目的是多种多样的，有的是为了销售过剩产品，有的是
为了争夺国外市场，扩大出口，但只要对进口国某一工业的建立和发展造
成实质性损害或实质性威胁或实质性阻碍，就会招致反倾销措施的惩罚。
倾销是一种不公平竞争行为。在政府奖励出口的政策下，生产者获得政
府出口补贴，以低廉价格销售产品；同时，生产者将产品以倾销的价格在
国外市场销售，从而获得在另一国市场的竞争优势并进而消灭竞争对手，
再提高价格以获取垄断高额利润。倾销的结果往往给进口方的经济或生
产者的利益造成损害，特别是掠夺性倾销扰乱了进口方的市场秩序，给进



口方经济带来毁灭性打击。

一般来说生产厂商能够实施倾销,必须具备三个条件:第一,必须是不完全竞争的行业,具有垄断力量的厂商是市场价格的制定者而非市场价格的接受者;第二,本国和外国必须被很好地分隔,使国内居民不能轻易回购出口产品;第三,出口厂商在国内面临的需求弹性较国外的小。只有具备了这些条件,垄断厂商实施倾销才有利可图。

由于倾销实施低价策略,虽然可以扩大出口,但是存在利润下降和亏损风险。因此,倾销必须有政府强有力的支持,例如,出口国政府高筑关税和非关税壁垒控制外国商品进入以维持国内垄断高价、弥补出口损失,防止出口商品倒流。出口国政府负担出口亏损,对内高价收购、对外低价倾销。出口商在挤垮竞争对手、垄断国外市场后抬高价格以弥补倾销阶段的损失。

如果遭受来自他国产品的倾销,进口国主管当局会实行反倾销措施,根据受到损害的国内工业的申诉,按照一定的法律程序对以低于正常价值的价格在进口国进行销售的、并对进口国生产相似产品的产业造成法定损害的外国产品,进行立案、调查和处理的过程和措施,一般是对进口产品征收反倾销税,这是 WTO 所承认的用以抵制不公平国际贸易行为的一种措施。作为 WTO 一揽子文件之一的《关于执行 1994 年关贸总协定第六条的协议》对反倾销调查程序做了详细的规定。根据 WTO 的有关原则,凡成员方制定反倾销法律或者采取反倾销调查行动,都必须与该文件保持一致。

经济学专家告诉你

为了制止倾销而采取反倾销措施是合理的,但如果反倾销措施的实施超过了其合理程度,会成为一种贸易保护主义措施,从而对国际贸易的扩展造成阻碍性影响,阻碍正常进口贸易的进行。

认识世界贸易组织

2004年10月6日,垄断民用干线飞机市场的波音与空中客车两家公司也开始“刀兵相见”。当日,美国贸易代表办公室宣布,由于与欧盟就空中客车公司补贴问题进行的谈判破裂,美国已就此向世界贸易组织提起诉讼。而作为回应,欧盟则反诉美国政府为波音提供免税待遇。持续了数十年之久的竞争终于升级为美国与欧盟的贸易战。

由于各国经常在国际贸易中设置种种壁垒,以保护本国的产业,国际贸易经常成为充满硝烟的“战场”。这时就需要有一位“仲裁人”,化解国际贸易中产生的矛盾。这位仲裁人就是世界贸易组织。

世界贸易组织(World Trade Organization, WTO)是一个独立于联合国的永久性国际组织。1995年1月1日正式开始运作,负责管理世界经济和贸易秩序,总部设在瑞士日内瓦莱蒙湖畔。1996年1月1日,它正式取代关贸总协定临时机构。世贸组织是具有法人地位的国际组织,在调解成员争端方面具有更高的权威性。它的前身是1947年订立的关税及贸易总协定。世贸组织与世界银行、国际货币基金组织一起,并称为当今世界经济体制的“三大支柱”。目前,世贸组织的贸易量已占世界贸易的95%以上。2001年12月11日,中国正式成为世贸组织成员。

WTO的核心是促进贸易自由化。其基本原则体现在它的各项协议、协定之中,主要有以下7条。

(1)最惠国待遇原则。是指在货物、服务贸易等方面,一成员给予其他任一成员的优惠和好处,都须立即无条件地给予所有成员。

(2)国民待遇原则。是指在征收国内税费和实施国内法规时,成员对



进口产品、外国企业与服务和本国产品、企业、服务要一视同仁,不得歧视。严格讲应是外国商品或服务与进口国国内商品或服务处于平等待遇的原则。

(3)互惠互利原则。WTO 管理的协议是以权力与义务的综合平衡为原则,这种平衡是通过成员互惠互利地开放市场的承诺而获得的,也就是你给我多少利益,我也测算给你多少实惠。以相互提供优惠待遇的方式来保持贸易的平衡,谋求贸易自由化的实现。

(4)扩大市场准入原则。WTO 倡导成员在权力与义务平衡的基础上,依其自身的经济状况,通过谈判不断降低关税和取消非关税壁垒,逐步开放市场,实行贸易自由化。

(5)促进公平竞争与贸易原则。WTO 禁止成员采用倾销或补贴等不公平贸易手段扰乱正常贸易的行为,并允许采取反倾销和反补贴的贸易补救措施,保证国际贸易在公平原则下进行。

(6)鼓励发展和经济改革原则。世贸组织认为,发达成员方有必要认识到促进发展中成员方的出口贸易和经济发展,从而带动整个世界贸易和经济的健康发展。因此,在各项协议中允许发展中成员方在相关的贸易领域,在非对等的基础上承担义务。

(7)贸易政策法规透明度原则。要求各成员将实施的有关管理对外贸易的各项法律、法规、行政规章和司法判决等迅速公布,以使其他成员政府和贸易经营者熟悉;各成员政府之间或政府机构之间签署的影响国际贸易政策的现行协定和条约也应公布;各成员应在其境内统一、公正和合理地实施各项法律、法规、行政规章、司法判决等。

经济学专家告诉你

WTO 成立的目的在于要公平、公正地处理各国贸易活动中所发生的争端,建立平等互利健康的国际贸易秩序。然而仍然有不少国家和经济体,出于各种原因,寻找种种借口,不遵守贸易条款。

汇率：换钱的学问

有个人住在墨西哥和美国边境的地方。有一天他拿了1比索，在墨西哥那边买了一杯啤酒，当时啤酒是1毛钱，他拿1块钱就找回了9毛钱，喝完啤酒之后，他就跑到美国去了。美国那边是1美元兑换0.9比索，他就拿9毛钱换回1美元。

这个人又走进美国的酒吧，这里的啤酒也是1毛钱，不过是美元。他用刚换回来的1块钱买啤酒，又找回来0.9美元，再跑回墨西哥。原来在墨西哥，1比索是可以换0.9美元的。他就用0.9美元又换回了1比索。

就这样，他来来回回喝了无数啤酒，却一分钱都没有花。谁付了这个钱？答案是“汇率”。

汇率又称“外汇行市”或“汇价”，是一国货币兑换另一国货币的比率，以一种货币表示另一种货币的价格。由于世界各国货币的名称不同，币值不一，所以一国货币对其他国家的货币要规定一个兑换率。

汇率是国际贸易中最重要的调节杠杆。因为一个国家生产的商品都是按本国货币来计算成本的，要拿到国际市场上竞争，其商品成本一定会与汇率相关。汇率的高低也就直接影响该商品在国际市场上的成本和价格，直接影响商品的国际竞争力。

各国货币之所以可以进行对比，能够形成相互比价关系，原因在于它们都代表着一定的价值量，这是汇率的决定基础。在金本位制度下，黄金为本位货币。两个实行金本位制度国家的货币单位可以根据它们各自的含金量多少来确定它们之间的比价，即汇率。如在实行金本位制度时，英国规定1英镑的重量为123.27447格令（英制重量单位，1格令约等于



0.65 克),成色为 22 开金,即含金量 113.0016 格令纯金;美国规定 1 美元的重量为 25.8 格令,成色为千分之九百,即含金量 23.22 格令纯金。根据两种货币的含金量对比,1 英镑等于 4.8665 美元,汇率就以此为基础上下波动。

从短期来看,一国的汇率由对该国货币兑换外币的需求和供给决定。外国人购买本国商品、在本国投资以及利用本国货币进行投资会影响本国需求倾向。本国居民想购买外国产品、向外国投资以及外汇投资影响本国货币供给。

从长期来看,汇率主要取决于商品在本国的价格与在外国价格的对比关系。以一种商品为例,如果 1 单位商品在美国生产需要 5 美元,在中国生产需要 50 元人民币,则就这单位商品而言,美元与人民币的汇率就是 5 比 50,即 1 美元兑换 10 元人民币。汇率则是所有进出口商品本国价格与外国价格的比。在长期中,影响汇率的主要因素有相对价格水平、关税和限额、对本国商品相对于外国商品的偏好以及生产率。

回到前面那个故事。这个人的酒钱应该是低估了汇率或者是估错了汇价的人付了钱,假如墨西哥那边估计错了,那个啤酒的钱就是墨西哥给;假如美国错了,那就是美国给的;假如两面都错了,啤酒的钱就是墨西哥和美国给的。这种情况在现实生活里也不鲜见,聪明的人就能从中找到发财的机会。

经济学专家告诉你

汇率变动被视为一种国际竞争与扩张的手段:货币贬值可以达到扩大对外销售的目的;货币高估可以实现对外掠夺的目的;因此汇率的频繁波动可以加大发达国家与发展中国家的矛盾。



神奇的“巨无霸汉堡”指数

从 1986 年开始, 伦敦《经济学家》(Economist) 杂志每年都要发布“巨无霸汉堡”指数。顾名思义, 这个指数选取了麦当劳连锁店中的巨无霸汉堡作为参照物, 并假设它在全球所有地区的售价一样, 由此来决定各国货币比价。比如, 根据 2003 年 4 月发布的指数表, 在美国一个汉堡要 2.71 美元, 在加拿大则要 3.2 加元, 两者的购买力平价汇率为 1.18 加元兑换 1 美元。而 4 月 22 日外汇市场上的真实汇价是 1.45 加元兑换 1 美元, 因此加元被低估了 18%。

1999 年, 巨无霸汉堡指数表明欧元在刚刚发行之时就已经被高估了, 而当时几乎所有的经济学家都认为欧元会升值。“金融大鳄”索罗斯的基金管理公司也曾关注过巨无霸汉堡指数显示的欧元卖出信号, 后来却决定忽略这项信息。不久人们就发现巨无霸汉堡指数押对了宝。2002 年 4 月, 巨无霸汉堡指数发出了卖出欧元的强烈信号, 因为它被严重高估了。此后欧元上下跳动, 最后以下跌 12% 收场。

为什么经济学家会用巨无霸汉堡来预测汇率走势呢? 因为这种食品的独一无二的性质: 消费者可以在全世界大多数国家买到它, 而且成分和口味几乎不变。经济学家根据这一特性就能预测汇率市场的变动, 这种理论称为购买力平价理论。

购买力平价是根据各国不同的价格水平计算出来的货币之间的等值系数, 使我们能够对各国的货币进行合理比较, 这种理论汇率与实际可能有很大的差距。该理论指出, 在对外贸易平衡的情况下, 两国之间的汇率将会趋向于靠拢购买力平价。

购买力平价理论的基本假设是，一美元在任何一个国家都应该买到相同质量和数量的商品，或者说同质同量的商品在世界各地的价格应当是相等的，这就是经济学中著名的“一价定律”。

购买力平价能够用于比较不同国家的生活水平，可以纠正现行的以汇率比较各国人民生活水平所产生误导。例如，如果墨西哥比索相对于美元贬值一半，那么以美元为单位的国内生产总值也将减半。可是，这并不表明墨西哥人变穷了。如果以比索为单位的收入和价格水平保持不变，而且进口货物对墨西哥人的生活水平并不重要（因为这样进口货物的价格将会翻倍），那么货币贬值并不会带来墨西哥人生活质量的恶化。如果采用购买力平价就可以避免这个问题。

但是，人们消费的商品成千上万，又怎么能以一个汉堡的价格来确定两个经济大国之间的汇率水平呢？为了避免单一商品的统计偏差，一些经济学家试图使用一篮子商品的综合价格指数来验证购买力平价理论。然而每个国家人们消费的商品种类都不一样，即使各国人民都消费同样的商品，他们使用的数量也可能很不一样，这样计算价格指数所需要的商品权重就会有相当的差异。

所以说在购买力平价统计学上具有欺骗性——例如可以通过精心选择所用的商品获得对某国有利或者不利的结果。但是如果不考虑短期内影响汇率波动的各种短期因素，从长期来看，汇率的走势与购买力平价的趋势基本上是一致的。因此，购买力平价为长期汇率走势的预测提供了一个较好的方法。

经济学专家告诉你

两国货币购买力之比，就是两国货币价值量之比。因而两国货币兑换的汇率在某种程度上可以由两国货币购买力之比表现出来。购买力平价把物价指数与汇率水平联系起来，而且研究思路相对简单明了，对指导投资有一定意义。



第四章

你不理财，财不理你

——投资与经济学





为未来投资

从前有两个年轻乡下人,一起挑水去城里卖,一桶卖1元,一天可以挑20桶。

有一天年轻人甲想:我每天挑水,现在可以挑20桶,但等我老了还可以一天挑20桶吗?为什么不现在挖一条水渠到城里,这样以后就不用这么累了。他把这个想法告诉同伴乙,可是乙说:如果我们把时间花去挖水渠,我们一天就赚不到20元了。所以乙不同意甲的想法,就继续挑水。于是,甲开始每天只挑15桶,利用剩下的时间挖水渠。五年后,乙还在挑水,但是年纪大了,每天只能挑19桶。可是甲挖通了水渠,每天只要坐在那里就可以赚钱了。

如果你手上现有1000块闲钱,你可在周末带全家出游或者上酒店吃上一顿大餐,过个愉快的周末,或者买件高档的衣服。但你也可以把钱存进银行以获得利息;或者买股票或基金,等待分红;或者从古玩市场买字画,等待增值;或者参股朋友所开的小店分利润。前面一种情况就是花掉金钱,获得消费与享受;后面几种情况就是放弃现在的消费,使以后获得更多的金钱,这就是投资。

投资按照对象的不同,可以分为实际投资和金融投资。实际投资是指投资于具有实物形态的资产,如黄金、房地产、厂房、机器设备、文物古玩、珠宝玉石等。实际资产能看、能摸、能用,价值稳定,投资收益也不低。金融投资则是指投资于货币价值形态表示的金融领域的资产,如股票、债券、外汇等。金融投资只涉及人与人之间的财务交易,是一种无形抽象的资产,具有投资收益高、价值不稳定的特点。



按投入的领域，投资还可分为生产性投资和非生产性投资。生产性投资是指投入到生产、建设等物质生产领域中的投资，其最终成果是各种生产性资产。由于企业的生产性资产分为固定资产和流动资产，因此，生产性投资又分为固定资产投资和流动资产投资。在经济活动中，固定资产投资与流动资产投资必须保持适当的比例，这样，生产和投资才能正常进行，生产性投资通过循环和周转可以回流，并且可以实现增值和积累。

非生产性投资是指投入到非生产领域中的投资，其最终成果是各种非生产性资产，主要用于满足人的物质文体生活需要。非生产性投资又可以分为两部分：一部分是纯消费性投资，没有赢利，投资不能收回，其再投资依靠社会积累，如对学校、国防安全、社会福利设施等的投资；另一部分是可转化为无形商品的投资，有赢利，可以收回投资，甚至可以实现增值和积累，如对影剧院、电视台、信息中心和咨询公司的投资。

投资的资本来源既可以是节余的钱，如每月工资收入中除去日常消费等支出后的节余，也可以是通过负债的方式获得，如借入贷款等方式，还可以采用保证金的交易方式以小博大，放大自己的投资额度。从理论上来说，其投资额度的放大是以风险程度的提高为代价的，它们遵循“风险与收益平衡”的原则，即收益越高的投资则风险也越大。所以说任何投资都是有风险的，只是程度大小不同而已。由此可见，只要是投资就有赌博的成分在里面，因为未来的情况会随着现实的变化而不同。如果现实按照预期方向发展，就会获得很好的投资回报；如果没有按预期方向发展，就可能遭受亏损。

经济学专家告诉你

消费与投资是相对的概念：消费是现在享受，放弃未来的收益；而投资是放弃现在的享受，获得未来更大的收益。随着经济的不断发展，投资和人们的生活越来越紧密，已经成为许多人生活的重要组成部分。



“力大无穷”的复利

在印度有一个古老的传说：舍罕王打算奖赏象棋的发明人——宰相西萨·班·达依尔。国王问他想要什么，他对国王说：“陛下，请您在这张棋盘的第1个小格里，赏给我1粒麦子，在第2个小格里给2粒，第3小格给4粒，以后每格都比前一格加一倍。请您把这样摆满棋盘上所有的64格的麦粒，都赏给您的仆人吧！”

舍罕王觉得这要求太容易满足了，就命令给他这些麦粒。当人们把一袋一袋的麦子搬来开始计数时，国王才发现：就是把全印度甚至全世界的麦粒全拿来，也满足不了那位宰相的要求。

那么，宰相要求得到的麦粒到底有多少呢？通过计算，可以得知摆满整个棋盘需要18446744073709551615粒麦子，大约需要全世界的农民耕作两千年。这就是复利的魔力。

复利就是利滚利或利上加利，一笔存款或者投资获得回报之后，再连本带利进行新一轮投资，这样不断循环。和复利相对应的是单利，单利只根据本金计算利息，没有利滚利的过程。但这两种方式所带来的利益差别一般人却容易忽略。假如投入1万元，每年收益率为28%，57年后复利所得为129亿元。若是单利，28%的年收益率57年却只能带来15.96万。这就是复利和单利的差距。

在复利模式下，一项投资所维持的时间越长，带来的回报就越高。在最初的一段时间内，得到的回报也许不理想，但只要将这些利润进行再投资，那么资金就会像滚雪球一样，变得越来越大。

从另一方面来看，复利的巨大作用也会从投资者的操作水平中体现



出来。因为，为了抵御市场风险，实现第一年的赢利，投资者必须研究市场信息，积累相关的知识和经验，掌握一定的投资技巧。在这个过程中，需要克服一些困难，但投资者也会养成一定的思维和行为习惯。在接下来的一年里，投资者过去的知识、经验和习惯会自然地发挥作用，并且还会在原来的基础上使自己有一个提高。这样坚持下来，使投资者越来越善于管理资产，进行更熟练的投资，这是在实现个人投资能力的“复利式”增长。而投资理财能力的持续增长，使投资者有可能保持甚至提高相应的投资收益率。

让我们把复利运用到自己的投资理财活动中。假设一个 25 岁的年轻人，投资 1 万元，每年赢利 15%，那么 20 年后，他可以获得 15 万左右的利润。再过 10 年，他就能赚 65 万。到 65 岁时，他就能获得 200 多万元的回报，成为百万富翁。当然，市场有景气有不景气，每年都挣 15% 难以做到，但这里说的收益率是个平均数，如果有足够的耐心，再加上合理的投资，这个回报率是完全有可能做到的。

人生也有和复利效应类似的道理。一个人一年取得的成就也许微不足道，但如果他每年都能在过去的基础上前进，长期积累，就会获得巨大的成就。每个人年轻时的起点可能差不多，理想也差不多，但是一生的成就却千差万别，有的成就斐然，有的则一事无成，庸庸碌碌一生。这是“复利”的力量在人生历程中的体现。

可以说，复利是一种思维，是一种以耐心和坚持为核心的思维方式。如果我们能够运用复利思维，不管是投资还是人生，都会有不错的回报。

经济学专家告诉你

在人生中，追求财富的过程不是短跑，也不是马拉松式的长跑，而是在更长甚至数十年的时间跨度上所进行的耐力比赛。只要坚持追求复利的原则，即使起步的资金不多，也能因为足够的耐心加上稳定的“小利”而很漂亮地赢得这场比赛。

投资冷门收益更大

战国时，濮阳人吕不韦在邯郸经商，看见在赵国做人质的秦国公子子楚。回家后，便问他的父亲：“耕田可获利几倍呢？”父亲说：“十倍。”又问：“贩卖珠玉，可获利几倍呢？”父亲说：“百倍。”又问：“立一个国家的君主，可获利几倍呢？”父亲说：“那不可以数计。”吕不韦说：“现在农民努力从事耕田劳动，还不能做到丰衣足食；若是建国家，立一个君主，获利就可以传至后世。秦国的公子子楚在赵国做人质，住在邯郸，我愿意去为他效力。”

于是吕不韦花重金资助子楚，帮助他继承了王位。子楚让吕不韦当丞相，封为文信侯，拥有 10 万户的食邑。

在别人看来，作为人质的子楚不会有什么前途，但是吕不韦用他的商人眼光看出子楚“奇货可居”。就此而言，吕不韦可以说是一位成功的投资家。

奇货可居的本意是指将某种行情看好的或者稀有的货物囤积起来，等待时机高价卖出。它也经常被引申为以某种专长或者独占的东西为资本，等待时机来捞取各种利益。所以，投资者要关注那些别人看不到或不看好的领域，通过投资冷门获得高额利润。

众所周知，垄断行业的钱最好赚。在冷门行业中，因为只有一小部分人关注，所以极易形成垄断局面。投资冷门行业，在产销方面的竞争对手相对较少，若是独家生意那就是垄断，赚钱会更稳一点。

股神巴菲特曾说：“在别人都投了资的地方去投资，你是不会发财的。”这是他的经验之谈，也是至理名言。在股票投资领域，一般热门股票

的价格会被高估，唯有冷门股票的价格才会被低估，要想选择价格被低估的股票，通常应当在冷门股中寻找。

冷门带来暴利的现象存在于各行各业，在风险投资领域，冷门与暴利的关系就特别明显。

1995年，日本软银集团创始人孙正义投资200万美元给雅虎公司。当时的雅虎绝对是一个冷门，在互联网行业并未得到足够的认同。但仅在一年以后，他就对当时只有5名员工的雅虎又追加了1亿美元的投资，并获得了雅虎33%的股份。紧接着，他又多次对雅虎追加投资，总投资额高达3.55亿美元。到了1999年网络股高涨的时候，软银持有的雅虎股份市值高达84亿美元。正是这种冷门策略，让孙正义获利丰厚。

让软银在中国风险投资中成名的，则是成立于2001年2月份的软银亚洲基础设施基金。该基金是由日本软银公司和美国思科公司共同创办的。2003年4月份，在盛大公司最困难时，软银亚洲基础设施基金向它投资了4000万美元。当时，网络游戏尽管已经表现出很好的发展势头，然而在纳斯达克并无类似的概念可以参照，并且盛大公司当时正处于自身发展很不利的局面。而软银亚洲基础设施基金在这种情况下投资，正显示了它在投资“冷门”方面的独特眼光。

在现实中，冷门的投资方向很多。投资于冷门，有无财富增值的潜力，关键是要看投资方向是否对头。

经济学专家告诉你

不管投资什么，只要是冷门且具有超过当前所值的价值，那么在今后就会具有更多的升值空间。但这种判断需要细致耐心，而且往往很困难，也很难做到准确无误。在股市上进行价值投资或长期投资的投资者，在投资过程中，最重要的一点就是要进行这样的判断。



股票：最常见的投资

1986年，时任纽约证券交易所董事长的约翰·范尔林先生访华。邓小平同志会见他时专门提到了中国也发行了股票。范尔林很高兴，随即向邓小平赠送了一枚纽约证券交易所的证章。按照礼节，中国领导人也必须回赠一件礼物。经再三考虑，决定赠送范尔林先生一张股票。

经过挑选，一张50元面值的飞乐股票送到了范尔林先生手中。范尔林接过这张股票，非常高兴：中国改革开放才6年，居然有了股票，而且他是持有中国股票的第一个外国人。

现在，范尔林先生的这枚“原始股”已永久陈列在纽约证券交易所的橱窗内。通过多年的送配，这一股变成了3183股，市值由50元变成最高时的10.76万元，回报率高达2152倍！

经济学告诉我们，如果财富的增值赶不上物价水平的提高，那么个人财富就会或快或慢地缩水。在通货膨胀面前，低利率的银行存款最不可靠；债券也难以保值；固定资产不好兑现，流动性很差；黄金可以保值，但是保管难度大。从经济发展来看，抵御通货膨胀风险的最好办法是股票投资，这是一种出色的长期保值工具，银行存款、各类债券、短期票据等固定收入资产都无法与股票相提并论。

股票是股份有限公司在筹集资本时向出资人发行的股份凭证，代表其所有者（即股东）对股份公司的所有权，即对公司收益的索取权，是一种综合权利，如普通股股东可以参加股东大会、投票表决、参与公司的重大决策，收取股息或分享红利等。

美国的证券市场至今已经历了200多年的历史，研究美国市场的发





展历程无疑具有较好的借鉴意义。有专业机构对美国证券市场中的股票、长期政府债券和短期政府债券三类资产在不同阶段的长期收益表现进行了对比，资产收益率的数据都是剔除了通货膨胀影响后的实际收益率，以反映各项资产购买力的增长情况。

数据显示，股票实际复合收益率在过去 195 年中达到了平均每年 107% 的水平，即股票收益率战胜通货膨胀率 7 个百分点。令人惊奇的是股票实际收益率在所有主要阶段均表现出了出色的稳定性：1802—1870 年是年均 7%；1871—1925 年是年均 6.6%；1926—1997 年是年均 7.2%，即使在美国过去 200 年中通货膨胀最严重的第二次世界大战后的时期，股票的实际收益率仍达到年均 7.5% 的水平。

而固定收入资产的长期实际收益在各个主要的经济时期都低于股票的实际收益，在 1802—1997 年间的长期政府债券的复合年实际收益率仅为股票的一半，短期政府债券则更低。固定收入资产的长期收益变化情况也与股票不同，票据的实际收益率从 19 世纪初的 5.1% 迅速下降到 1926 年的 0.6%，仅略高于通货膨胀率；长期债券的实际收益变化情况也类似，从第一阶段的 4.8% 下降到第二阶段的 3.7%，到第三阶段仅为 2.0%。

如果以离目前较为接近的第三阶段的收益率来预测，票据的购买力翻一番需要 120 年，长期债券需要 40 年，而股票只需要 10 年。因此，股票投资的长期优越性极其显著。

经济学专家告诉你

可以说，股票是现在最流行、最火爆的投资工具。大部分人围绕股票构建自己的投资理财规划，再结合其他投资工具建立投资组合。从短期来看，股票具有很大的风险，操作不好有可能会蒙受巨大损失。但从长期来看，股票投资的风险并不是很大。



如何挑选好股票

沃伦·巴菲特是全世界享有“股神”称号的唯一人。1941年，刚11岁的巴菲特便跃身股海，购买了平生第一张股票。巴菲特是有史以来最伟大的投资家，他依靠股票和外汇市场的投资，成为世界上数一数二的富翁。他倡导的投资理论是：在最低价格时买进股票，然后就耐心等待。巴菲特似乎从不试图通过股票赚钱，他购买股票的基础是：假设次日关闭股市或在五年之内不再重新开放。

比如，从1987年到2003年，16年间巴菲特持有可口可乐股票从未动摇过，投资收益率高达681.37%。尽管这期间可口可乐也一度出现过业绩下滑，但巴菲特坚持相信对其强大长期竞争优势的判断，而决不把股价的一时涨跌作为持有还是卖出的标准。1997年可口可乐的股票资产回报率为56.6%，第二年下滑到42%，1999年更跌至35%。许多投资者纷纷抛售可口可乐的股票，但巴菲特不为所动。他继续持有可口可乐公司股票，不久可口可乐就重振雄风。

并不是所有的股票都可以帮助人们抵御通货膨胀，股票的质地很重要，比如那些没有赢利能力、两三年后就有可能破产的股票，应该坚决规避；而那些可以转嫁通货膨胀风险的股票完全可以帮助投资者保值增值，尤其是那些赢利能力强的优质固定资产。投资者该如何选到质地优良的股票呢？那就是，挑选的公司要具有独一无二的竞争优势。

这种“独一无二”的优势包括五个方面。

第一，垄断优势。通俗地说，就是独家生意。比如银行信用卡大部分必须通过万事达或VISA两家国际组织网络，而碳酸饮料市场基本上就被



可口可乐和百事可乐垄断。著名的戴比尔斯联合矿业公司(DeBeers)更是控制了全球 70% 的钻石产量。

其次是品牌优势。有品牌的企业非常多,但只有很少的品牌具有“独一无二”的特性。茅台酒称国酒,同仁堂号称国药,耐克公司是世界最好的体育用品公司和运动产品的标志,这些品牌已深深地为全世界消费者所认可和喜爱。同样的产品,消费者就要买这些牌子的,哪怕贵了很多。

第三是能力技术优势,包括公司在决策、研发、生产、管理、营销等方面的技能。比如微软公司的技术优势使之成为信心行业的佼佼者,任何软件产品不适用 WINDOWS 操作系统就会失去很大的市场。具有这种优势的公司,往往会持续高速发展,给投资者带来丰厚的回报。

第四是政策优势,主要是指政府为加强相关产业的战略位置,制定有利于行业发展的政策与法规,使相关产业形成某种具有限制意义的优势。除了专利保护和减免税优惠政策外,还有原产地域保护政策。

第五是行业优势。可以说有些行业有先天优势,有些行业注定要吃亏。由于行业壁垒的存在,更体现出了一些行业的优势。如果投资者选择具有行业优势的公司股票,赚钱的可能性就大为增加。

经济学专家告诉你

从短期来看,市场是一架“投票计算器”。但从长期看,它是一架“称重器”。在价值投资理论看来,一旦看到市场波动而认为有利可图,投资就变成了投机,没有什么比赌博心态更影响投资。所以花半年时间挑一只赚大钱的股票,比花一个小时挑几只赔钱的股票更划算。



保险：给未来系上安全带

亨曼先生被派到新兵培训中心推广军人保险。听他演讲的新兵 100% 都自愿买了保险，从来没人能达到这么高的成功率。培训主任想知道他的推销之道，于是悄悄来到课堂，听他对新兵讲些什么。

“小伙子们，我要向你们解释军人保险带来的保障，”亨曼说，“假如发生战争，你不幸阵亡了，而你生前买了军人保险的话，政府将会给你的家属赔偿 20 万美元。但如果你没有买保险，政府只会支付 6000 美元的抚恤金……”

“这有什么用，多少钱都换不回我的命。”下面有一个新兵沮丧地说。

“你错了。”亨曼和颜悦色地说，“想想看，一旦发生战争，政府会先派哪些士兵上战场？买了保险的还是没有买保险的？”

人们因为厌恶风险而规避风险，保险就应运而生。保险是人们为了对付由意外事件——疾病、事故或其他不幸——引起的财务风险而购买的安全。人们向保险公司支付保险费，换回一个承诺，即如果所保险的事件发生，保险公司将进行赔偿。保险并没有消灭风险，而是转换了风险：风险原来由投保人自己承担，现在由保险公司承担。通俗地讲，其实“保险”就是“互助”，互相帮助解决经济上的困难。保险公司就是提供了一个许多人互助的平台。

从投资的角度来讲，收益越高的经济活动潜在风险也越高，如果通过保险的方法，支付少量保费就可以弥补风险带来的损失，实际上也就增加了收益。

但是保险也不是越多越好，虽然保险多，保障也多，但投保是需要成



本的，投保的根本原则是以尽可能小的代价获得较全面的保障。所以在购买保险的时候，还要遵循一定的基本原则。

首先要量力而行，就是购买保险的投入必须与经济状况相匹配，根据现有的收入水平，并预估未来的收入能力，计算出收支结余，在此基础上再算出可用来购买保险的资金。经济学家推荐保险支出最好占收支结余的10%~30%。这样，才能确保你的保险不会无力支付，也不会出现保险投资比率不足的情况。

其次，要重视高额损失，自留低额损失。确定保险需求的首要考虑是风险损害程度，然后是发生频率。损害大、频率高的损害优先考虑保险。较小的损失家庭能承受得了的，一般不用投保。而且保险一般都有免赔额，低于免赔额的损失保险公司是不会赔偿的，应该放弃低于免赔额的保险。

然后，还需要把保险项目进行科学组合，注意利用各附加险。许多险种除了主险外，还带了各种附加险；你购买了主险种，如果有需要，也可购买其附加险，这样可以避免重复购买多项保险。例如，购买人寿险时附加意外伤害险，就不需要再购买单独的意外伤害险了。附加险的保费比单独保险来说较低，可以节省保费。所以综合考虑各保险项目的合理组合，既可以得到全面保障，又能够有效利用资金。

对于家庭来说，必须识别家庭所面临的风险，根据风险种类和发生的可能性来选择险种。例如，家庭中男主人是主要收入者，是家庭的经济支柱，而且从事危险程度较高的工作，因此家庭的首要保险就应该是男主人的生命和身体的保险。

经济学专家告诉你

买保险主要是为了规避风险，即花少量的保险费，避免大的经济损失。这就像一把保护伞一样，能为未来提供一份保障。因此，保险的意义应该超出其本身的价值，换个角度说，应该不是用“合不合算”来衡量的。



黄金投资最能保值

民国时期的著名画家吴徵收入很多，但生活俭朴。一次同为画家的陈巨来问他：你如此节俭，有多少钞票？吴说：我每隔一个时期，必以钞票买黄金收藏，所以钞票最多只有 500 元。陈又问他：现在有多少金子？吴答：画家哪能与做官比，我画了几十年画了，至今只有 130 余斤而已。陈问：放在银行吗？吴笑说，那要付保险费的。说完，即指自己睡的大床：“你看，这床四只脚特别粗大，是我定做的，中间全空，可放许多金条金块。”又指房间两个大马桶，说：“我虽有女佣，倒马桶的事，必须太太自做，因为马桶完全是夹层的，放金子呀。”吴得意地说，虽有强盗，亦想不到马桶底里有金子也。隔了一年，陈巨来戏问：现在有几百斤了？吴说：150 斤还不到。

在民国那个经济混乱的时代，作为画家的吴徵不藏钞票藏黄金，可以说是非常正确的投资理念。

黄金作为一种货币，具有不变质、易流通、保值、投资、储蓄等多种功能，当然，黄金的价格也会有变动，不过到任何时候，就算所有的纸币都不能花了，黄金仍可以充当货币。因此，黄金成为人们新的投资品种，尤其在不确定的经济、政治环境下，黄金作为“没有国界的货币”更受人们的青睐，成为永久、及时的投资方式。在我国，现阶段主要的黄金投资品种有实物金、纸黄金和黄金期货三种。

实物金买卖包括金条、金币和金饰等交易，以持有黄金作为投资。这种投资的实质回报率基本与其他方法相同，但涉及的金额一般较高，必须支付储藏和安全费用，而且持有黄金没有利息收入，只可以在金价上升之时才可以获利。一般的饰金买入及卖出价的差额较大，视做投资并不适



宜，金条及金币由于不涉及其他成本，是实物金投资的最佳选择。黄金现货市场上实物黄金的主要形式是金条和金块。金条有低纯度的沙金和高纯度的条金。条金就是俗称的“金条”，一般每条重 400 盎司（1 盎司相当于 28.35 克）。

纸黄金，通俗地说就是黄金的纸上交易，投资者的买卖交易记录只在个人预先开立的“黄金存折账户”上体现。由于纸黄金是不依赖实物的交易，所以不用担心黄金的储存、保管，它是以数据的形式记录在银行的数据库中。其安全性要远远高于银行存款。纸黄金交易中，投资者无须透过实物的买卖及交收来实现交易，而是采用记账方式来投资黄金，由于不涉及实物的交收，交易成本可以更低。从变现的程度来说，纸黄金的变现是瞬间到账的，比股票更具有弹性，只要愿意，投资者可以在买入几分钟后卖出，而这在股市是不可能实现的。

纸黄金也并非没有缺陷。虽然它可以等同持有黄金，但是一般不可以换回实物，如想提取实物，只有补足足额资金后才能换取。

要注意的是，纸黄金和实物黄金的共同缺点就是不能做空，也就是说，当黄金价格下跌的时候，投资者就无法进行黄金投资操作了，只能等待下次上涨。如果投资者手中持有黄金，而没有及时卖出，那么只能承担黄金价格下跌的损失了。

黄金期货投资的缺点是风险较大，需要较强的专业知识和对市场走势的准确判断。由于黄金投资的主要目的是保值而不是增值，所以黄金期货严格来说并不能体现黄金投资的优势，与其他商品期货投资更为接近。

经济学专家告诉你

作为一种世界范围的投资工具，黄金具有全球都可以得到报价，抗通货膨胀能力强，税率相对于股票要低很多，公正公平的价格走势，产权容易转移，易于典当等比较突出的优点。因此奠定了这个天然的货币之王的地位。



理智操作房产投资

明朝成化八年,江苏吴江这个地方有 16035 间“系官房舍”(也就是公房)出租,平均每间租金不到半两银子。如果买断的话,每间售价则在 8 两左右。而民间放贷至少能取 9 厘利,也就是年利率 9%。从经济上来讲,租房比买房划算。可是买房的人前赴后继,租房的人寥寥无几,到 15 年后弘治元年,一万多间系官房舍差不多卖完了。

宋朝叶梦得曾说,买房“勿计厚值”,“能买则买之”。直到今天,中国人也不计代价地加入买房大军,这就是“有中国特色的置业思想”。

人们购买房屋的目的一般有两种,一种是为了自住,一种是用于投资。从狭义投资的角度讲,房地产投资与购买股票、国债和期货没有什么两样。理由只有一个,那就是对于它的未来增值预期有多少。

那么,什么样的房产最具有升值潜力呢?

首先,房产作为不动产,其地理位置是最具升值潜力的条件。那些地铁、大型商圈、交通枢纽等地段的房产升值潜力比较大。

其次,所购房产周边的基本配套设施和政府综合城区规划的力度和预期,是否有便捷的交通、学校,都将为楼盘升值起推动作用。

再次,房产所属小区的综合水平,物业设施、安全保障、公共环境以及房屋本身的价值等,都是房产升值的评判标准。

最后,还要看该房产所属地的出租率和租金情况。总的来说,不动产作为商品有两种变现方法:一是出售,二是出租。一个地区的不动产销售数据有时会失真,但出租行情作为终端用户的直接使用,其租金和出租率较为真实,会明确地告知你该地区物业的真实价值;同时,租金和出租率



也是不动产短期收益的衡量指标。

那么，如何考察一处房产的潜在价值呢？如果将购买的房子租出去，会赚钱吗？我们用三个简单的公式即可粗略地计算出房产大体的价值。

第一种是用租金乘数估算。租金乘数是比较全部售价与每年的总租金收入的一个简单公式，即： $\text{租金乘数} = \text{投资金额} \div \text{每年潜在租金收入}$ 。如果得出的结果小于 12，即在合理购买范围之内。如果一处房产的租金乘数超过 12，就可能带来负现金流。

第二种是用 15 年租金收益比较购买价。这种计算方式也是国际专业理财公司评估物业的常用方法，是以 15 年为期比较房产购买价格。如果该房产的年收益乘以 15，小于房产购买价，该物业价值已经被高估。

第三种是用投资回收期进行计算。投资回收期法考虑了租金、价格和前期的主要投入，比租金乘数适用范围更广，还可以估算资金回收期的长短。计算公式为： $\text{投资回收年数} = (\text{首期房款} + \text{期房时间内的按揭款}) \div [(\text{税后月租金} - \text{按揭月供款}) \times 12]$ 。这种方法可简略估算资金回收期的长短，一般来说，回收年数越短越好。

以上三种方法是房产投资时最常用的估算方法，有的只需进行简单的预测和分析即可帮助投资者快速作出判断，有的需要进行专业投资分析，计算另外一些指标以增加可靠性。比如，一处地段好的房产可能现在的租金回报率不高，但具有较佳的升值前景，或者一套普通住宅能够享受税收减免，一定程度上能够弥补过高的租金乘数。值得房产购买者注意的是，这其中并没有考虑如通货膨胀、货币升值等问题。因此，该方法适用于对房产作出大致的价值参考判断。

经济学专家告诉你

不管是自住型或是投资型的购买需求，都应该考虑房价未来能涨多少，因为大部分人是用毕生的积蓄购买房产，起码也得保证较长年头内不跌才划算，投资才能得到良好的收益。



期货投资风险巨大

对于万女士而言,2008年3月11日是她人生中永难忘怀的一天。作为“女期民半年内从4万做到1450万”这一期货市场神话的主角,她所持有的最后300手豆油合约因保证金不足于当日上午被强行平仓,账户里剩下的资金不到5万元,一场千万富翁的“美梦”在持续了近半个月后,终结结束。

知情人士介绍,万女士大约50岁上下年纪,退休之前的职业可能是教师。2007年起,万群开始介入豆油期货合约,此后两三个月,豆油期货价格开始暴涨,她的账面保证金很快突破了1000万元,成为名副其实的“千万富翁”。

知情人士透露说,万女士的操作方式最大限度地利用了资金杠杆,可以将利润放至最大,但与此同时风险也被放大了顶点,一旦行情有所调整,她将面临灭顶之灾。期货公司曾不止一次劝她降低仓位,但她根本听不进去。

2008年3月4日,豆油期货行情出现剧烈震荡。期货公司的人找她谈过,但她不愿意主动平仓,因为她知道,只要一卖,自己就不再是千万富翁了。万女士错过了最佳的减仓时机,直到巨大的账面赢利瞬间化为乌有。

期货交易与股市的一个最大区别就是期货可以双向交易,可以买空也可卖空。价格上涨时可以低买高卖,价格下跌时可以高卖低补。做多可以赚钱,而做空也可以赚钱,所以说期货无熊市。

股票是全额交易,即有多少钱只能买多少股票,而期货是保证金制,即只需缴纳成交额的5%至10%,就可进行100%的交易。比如投资者有



一万元，买10元一股的股票能买1000股，而投资期货就可以成交10万元的期货合约，这就是以小博大。

期货交易实行由期货交易所和期货经纪公司分级进行的每日结算制度。在结算环节，由于公司根据交易所提供的结算结果每天都要对交易者的盈亏状况进行结算，所以当期货价格波动较大、保证金不能在规定时间内补足的话，交易者可能面临强行平仓风险。

在客户账户资金余额低于最低限额时，期货公司会通知账户所有人在下一个交易日开始前将保证金补足，如果在下一交易日开市前保证金未补足，期货公司将对该账户所有人的持仓实施部分或全部的强制平仓，直至留存的保证金符合规定的要求。除了保证金不足造成强行平仓外，还有当客户委托的经纪公司的持仓总量超出一定限量时，也会造成经纪公司被强行平仓，进而影响客户强行平仓的情形。

一旦被强制平仓，不仅是投资本金血本无归，而且完全没有“东山再起”的机会。而股票则不同，不论股价降到多么低，理论上都有上涨的一天。因此，在投资期货时，要时刻注意自己的资金状况，防止由于保证金不足，造成强行平仓，给自己带来重大损失。

经验证明，从事期货投资，应该遵循从小开始逐步升级的原则。首先，在入市之前，最好先做模拟演练，锻炼一下自己的能力。接着，就是入市操作，先进行小额买卖，一开始应该选择价格波幅不太大的商品入手，风险大的期货品种应在操作熟练了以后再做。

经济学专家告诉你

不明朗的市场不入是期货投资的重要原则。走势明朗时要果断把握机会，不明朗时要耐心等待机会。心理上要有“亏损是买卖结果的一部分”的观念，勇于接受失败。

风险低的债券投资

债券是一种有价证券，是国家政府、金融机构、企业等社会各类经济主体为筹措资金而向债券投资者出具的，并且承诺按一定利率定期支付利息和到期偿还本金的债权债务凭证。由于债券的利息通常是事先确定的，所以，债券又被称为固定利息证券。

债券作为一种债权债务凭证，与其他有价证券一样，也是虚拟资本，而非真实资本，它是经济运行中实际运用的真实资本的证书。债券作为重要的融资手段和金融工具具有如下特征。

(1) 偿还性。债券一般都规定偿还期限，发行人必须按约定条件偿还本金并支付利息。

(2) 流通性。债券一般都可以在流通市场上自由转让。

(3) 安全性。与股票相比，债券有固定的利率，与企业绩效没有直接联系，收益比较稳定，风险较小。此外，在企业破产时，债券持有者享有优先于股票持有者对企业剩余资产的索取权。

(4) 收益性。债券的收益性主要表现在两个方面，一是投资债券可以给投资者定期或不定期地带来利息收入；二是投资者可以利用债券价格的变动，买卖债券赚取差额。

企业用债券筹资，资本成本比较低。债券的利息可以税前列支，具有抵税作用；另外债券投资人比股票投资人的投资风险低，因此其要求的报酬率也较低。故公司债券的资本成本要低于普通股。债券的利息是固定的，债券持有人除获取利息外，不能参与公司净利润的分配，因而具有财

务杠杆作用，在税前利润增加的情况下会使股东的收益更快地增加。发行债券所筹集的资金一般属于长期资金，可供企业在1年以上的时间内使用，这为企业安排投资项目提供了有力的资金支持。债券筹资的范围广、金额大。债券筹资的对象十分广泛，它既可以向各类银行或非银行金融机构筹资，也可以向其他法人单位、个人筹资，因此筹资比较容易，并可筹集较大金额的资金。

但债券筹资也有一些缺点。债券有固定的到期日和固定的利息支出，当企业资金周转出现困难时，易使企业陷入财务困境，甚至破产清算。因此筹资企业在发行债券筹资时，必须考虑利用债券筹集的资金进行的投资项目的未来收益的稳定和增长的问题。债券的限制条款多，资金使用缺乏灵活性。因为债权人没有参与企业管理的权力，为了保障债权人债权的安全，通常会在债券合同中包括各种限制条款。这些条款会影响企业资金使用的灵活性。

理论上，债券发行价格是债券的面值和要支付的年利息按发行当时的市场利率折现所得到的现值。由此可见，票面利率和市场利率的关系影响债券的发行价格。当债券票面利率等于市场利率时，债券发行价格等于面值；当债券票面利率低于市场利率时，企业仍以面值发行就不能吸引投资者，故一般要折价发行；当债券票面利率高于市场利率时，企业仍以面值发行就会增加发行成本，故一般要溢价发行。

经济学专家告诉你

人们投资债券时，最关心的是债券收益有多少。债券收益不同于债券利息。债券利息仅指债券票面利率与债券面值的乘积。但由于人们在债券持有期内，还可以在债券市场进行买卖，赚取价差，因此，债券收益除利息收入外，还包括买卖差价。



储蓄也是投资

从广义上讲,当前收入中不用于消费,即收入减去消费的部分,如银行的存款、购买的有价证券、保存在手中的货币等,都称为储蓄。储蓄是西方经济学中宏观分析理论的一个重要概念,也是凯恩斯收入与就业理论的前提条件之一。但是,储蓄也是一个不容易确定的概念,从它的来源或用途方面看,均没有准确的数量限制。

储蓄包括政府机构储蓄、企业储蓄和个人及家庭储蓄三种。政府机构储蓄没有一定的动机。企业储蓄的动机则是为了再投资或获取利息,影响企业储蓄的主要因素是投资的边际效率,而个人及家庭储蓄的原因主要是为不测事件建立储备金、为自己的老年积累基金、为保护自己的家属或为了其他某一具体目的等。个人或家庭储蓄也为商业资本投资提供了部分资金来源。影响个人及家庭储蓄水平的主要因素包括收入的多少、对未来收入的预料以及利率的高低等。

储蓄的原意是积蓄备用,它在社会生产力发展到出现剩余产品后就有了。现代银行产生后,银行广泛聚集小额货币并付给利息,储蓄作为一种存款才迅速发展起来。有些国家的银行虽然大量办理个人存款,但并不单独划分出储蓄这一项。有的国家,储蓄内容比较广泛,将保险年金存款也包括在内。

储蓄的作用有三方面。首先,作为一项信贷资金来源,通过聚少成多、变消费为积累,用来增加生产建设资金;在一定程度上可以促进国民经济比例和结构的调整,使社会再生产过程加速和规模扩大。其次,作为货币的信用回笼手段,可以推迟部分购买力的实现,有利于调节货币流通。最后,能够引导消费,有利于居民有计划地安排生活。



关于储蓄的作用，经济理论界有这样一种看法，即认为储蓄作为一种存款，它的增加只是流通中货币的减少，没有改变信贷资金来源，而贷款等于存款加流通中货币，所以，储蓄实质上没有积聚建设资金的作用。

个人可支配收入总额中储蓄所占的百分比称为储蓄率。2005年，我国国内储蓄率高达51%，而全球平均储蓄率仅为19.7%。高储蓄率虽然为经济发展提供了重要的资金来源，但是储蓄率过高过快增长却又潜伏着巨大的隐患。过高的储蓄率导致内需不足。从宏观来看，居民可支配收入中扣除投资部分后的支出由消费和储蓄两部分组成，消费指现期消费，储蓄是未来消费，两者之间此消彼长。居民储蓄长期过快增长必然会抑制消费，造成消费需求不足。

储蓄率的提高是经济增长的必然规律，几乎所有发展中国家向发达国家转变的过程中都经历过高储蓄阶段。日本在上世纪六、七十年代具有较高的国民储蓄率，而这段时间正是日本转变为发达国家的重要阶段。与此形成鲜明对比的是，许多低储蓄的国家难以发展成为发达国家。例如南美洲的许多国家，19世纪已经建国，并且没有经历世界大战的战火浩劫，然而这些国家经过100多年的和平发展，仍然处于发展中状态，这与它们崇尚高消费、低储蓄的模式是不无关系的。因此，高储蓄阶段其实是经济发展中的一种必然规律，只有经历了高储蓄阶段的国家才能实现经济的腾飞，由不发达状态转向发达状态，而持续低储蓄的发展中国家很难转变为发达国家。

经济学专家告诉你

普通劳动者家庭收入增长缓慢，内需不足，会导致居民具有高储蓄倾向。社会保障不充分和预期不稳定也会诱导居民通过储蓄来实现自我保险。比如一向不爱储蓄的美国人，自经济危机以后，美国民众的储蓄率有较大幅度的增加，最高达到6.9%，是15年以来的最高水平。

你怎能不懂经济学

如何规避投资风险

金融海啸之后，华尔街的证券经纪人中间流传着这样一条手机短信。

如果年初你有 1000 美元，你买了拉美航空股票，现在只剩 49 美元；如果你买 AIG 的股票，现在剩 12 美元；如果你买了房地美的股票，现在剩 0.5 美元；而如果你买的是百威啤酒，喝完酒把啤酒罐卖掉的话，可以得 214 美元，还能享受一夏天的冰凉啤酒。所以现在最好的投资是花钱买啤酒然后卖啤酒罐。

在经济发展趋势无法确定的情况下，投资者不论投入多少，都可能因不可避免的波动产生恐慌；而啤酒罐的收益值虽然不可能一夜飙升，但至少比较稳定。所以，在当前变数诸多的环境中，与其提心吊胆地赌一把，不如把钱放进一些较平稳的行当让它稳步升值。了解风险，降低风险就成了投资者成功投资的关键。

投资的一个重要作用是在既定的收益水平下尽量降低风险，或者在相同风险程度下尽量提高收益率，因此认清投资产品的风险，按照自身可接受的风险水平合理选择是投资的关键。投资有风险，收益越高风险越大，但不投资也会有风险，通货膨胀会造成风险，少赚也会有风险。所以不要害怕风险，重要的是一定要了解你投资的品种风险有多大，只有了解了风险度才能规避风险。

想要降低投资中的风险，首先就要正确评估自身可承受的风险水平。投资者在进行投资前主要从两个方面评估自身可承受风险的水平。一是风险承受能力，投资者可以从年龄、就业状况、收入水平及稳定性、家庭负担、置产状况、投资经验与知识，估算出自身风险承受能力。一般而言，退

休家庭、老年层次的家庭,还有中低收入人群,风险承受能力较差,可以做一些低风险产品配置。而单身白领和中高收入家庭风险承受能力较强,可投资高风险产品。二是风险承受态度,即风险偏好,可以按照自身对本金损失可容忍的损失幅度及其他心理测验估算出来。

投资要做到知己知彼。“知彼”就是要了解市场的投资工具,比如基金、国债、保险等,以及市场的整体走势。还要构建家庭资产的合理组合。今年基金和股市都很好,有的基金收益率达到70%、80%,甚至达到100%以上,但问题是,下一年还能保证有80%的收益吗?收益80%的基金占用了家庭收入的多少?如果过高,且投资股票型基金的比例又比较大,这就为家庭投资带来了很高的风险;但如果相对于家庭收入,投资过少,即使有80%的收益率,对于家庭也不会有明显的贡献,所以家庭收入合理分配以及家庭资产合理组合是重要问题。一般家庭,应用不超过家庭收入的40%供房,30%用于日常支出,20%用于流动性较强的金融资产如活期、定期储蓄,货币型基金等,10%用于各类保险及风险较高的投资。这种组合,既可保证家庭较高的收益,又可防范投资风险。此外家庭投资还要根据家庭成员的年龄、构成等因素进行合理组合。

除了要有适合自己的投资策略以外,投资者的心理素质也很重要。如果不断地选股、换股、再选股、再换股,如此循环下去,最终结局可能是亏钱,或者赚得很少,整个投资过程中的心态也会越来越糟。因此,无论遇到什么样的市场情况,投资者保持良好的心态是非常重要的。

经济学专家告诉你

许多人把风险等同于损失,实际上这是一个认识上的误区。金融投资中的风险,就是一种不确定性,即每年的实际投资率相对于预期年收益率的上下波动程度,向上超出的收益和向下缺少的部分都是风险。



死灰复燃的庞氏骗局

金融海啸中,美国华尔街传奇人物、纳斯达克股票市场公司前董事会主席伯纳德·麦道夫因涉嫌证券欺诈遭警方逮捕,检察人员指控给投资者损失约 500 亿美元。麦道夫承认,自己炮制的是一个巨型金字塔层压式“庞氏骗局”,前后共诈骗客户 500 亿美元。

麦氏欺诈手法并不新鲜,用高额回报引诱投资者,同时用后来投资者资金偿付前期投资者。然而,上当受骗者中却不乏美国投资老手和金融巨头。

麦道夫 1960 年成立伯纳德·L·麦道夫投资证券公司,他非常善于为自己营造神秘氛围。多年来,麦氏通过这家公司下属的秘密资本管理分支机构,利用广泛人脉,骗取投资。麦道夫的客户包括富豪、对冲基金、大型机构投资者甚至欧洲的一些银行。在很多投资老手们看来,向麦道夫公司投资,他们担心的不是损失金钱,而是损失赚钱的机会。

“庞氏骗局”是一种最古老和最常见的投资诈骗,这种骗术因一个名叫查尔斯·庞齐的投机商人而得名。

庞齐是生活在 19 至 20 世纪的意大利裔投机商,1903 年移民到美国,1919 年他欺骗投资者向一个事实上子虚乌有的企业投资,许诺投资者将在 3 个月内得到 40% 的利润回报,然后,庞齐把新投资者的钱作为快速赢利付给最初投资的人,以诱使更多的人上当,由于前期投资的人回报丰厚,庞齐成功地在 7 个月内吸引了约 4 万名投资者,这场阴谋持续了一年之久,骗取金额达 1500 万美元,才让被利益冲昏头脑的人们清醒过来。后人把这种诈骗方式称为“庞氏骗局”,后来的许多骗术都是从“庞氏骗局”

衍生出来的。很多非法的传销集团就是用这一招聚敛钱财的。

各种各样的“庞氏骗局”虽然五花八门，但本质上都具有自“老祖宗”庞齐身上沿袭的一脉相承的共性特征。

首先是低风险、高回报的反投资规律特征。众所周知，风险与回报成正比乃投资铁律，“庞氏骗局”反其道而行之。骗子们以较高的回报率吸引不明真相的投资者，而从不强调投资的风险因素。

其次是拆东墙、补西墙的资金腾挪回补特征。骗子们总是力图扩大客户的范围，拓宽吸收资金的规模，以获得资金腾挪回补的足够空间。大多数骗子从不拒绝新增资金的加入，因为蛋糕做大了，不仅攫取的利益更为可观，而且资金链断裂的风险降低，骗局持续的时间可延长。

骗子们竭力渲染投资的神秘性，将投资诀窍秘而不宣，努力塑造自己的“天才”或“专家”形象。实际上，由于缺乏真实投资和生产的支持，骗子们根本没有可供仔细推敲的“生财之道”，所以尽量保持投资的神秘性，宣扬投资的不可复制性是其避免外界质疑的有效招数之一。当年《波士顿环球时报》的记者曾经撰文揭露庞齐的骗局，却被庞齐以“不懂金融投资”为由加以批驳。麦道夫也故弄玄虚，从来不向别人交代每年稳赚10%的投资诀窍。

为了支付先加入投资者的高额回报，“庞氏骗局”必须不断地发展下线，通过利诱、劝说、亲情、人脉等方式吸引越来越多的投资者参与，从而形成“金字塔”式的投资者结构。塔尖的少数知情者通过榨取塔底和塔中的大量参与者而谋利，而组成“塔基”的大众终将血本无归。

经济学专家告诉你

“庞氏骗局”的高回报没有实际来源，是虚幻的，这告诫投资者不要偏听偏信所谓的承诺，要对投资对象进行可行性分析，尽量详尽地了解其回报来源，对风险和收益要有匹配意识，幻想一夜暴富在短时间内集聚财富是危险的。



警惕泡沫经济的破碎

1714年,英国政府因为打仗欠了1000万英镑的债务,英国政府找上南海公司,大量发行股票,换成钞票,同时授权南海公司垄断了对西班牙的贸易权。南海公司对外鼓吹其利润的高速增长,从而引发了对南海股票的空前热潮,投资人见有利可图,就争相抢购。1720年7月初南海公司股票飙升到950英镑。

1720年,英国国会通过“泡沫法”对新公司的设立及新股票的发行实行严格管制。由于没有实体经济的支持,年底,南海公司股价跌到125英镑,许多投资人血本无归,丧失养老金,造成严重的社会问题,政府信用一落千丈。科学家牛顿也是受害者之一,他第一次买进7千镑,赚了一倍;第二次买进时已是股价高峰,让他亏损2万镑。牛顿感叹道:“我能算准天体的运行,却无法预测人类的疯狂。”

泡沫经济,是指虚拟资本过度增长与相关交易持续膨胀日益脱离实物资本的增长和实业部门的成长,金融证券、地产价格飞涨,投机交易极为活跃的经济现象。泡沫经济寓于金融投机,造成社会经济的虚假繁荣,最后必定泡沫破灭,导致社会震荡,甚至经济崩溃。

正常情况下,资金的运行应当反映实体资本和实业部门的运行状况。只要金融存在,金融投机就必然存在。如果金融投机交易过度膨胀,同实体资本和实业部门的成长脱离越来越远,便会造成社会经济的虚假繁荣,形成泡沫经济。

泡沫经济与经济泡沫既有区别,又有一定联系。经济泡沫是市场中普遍存在的一种经济现象,是指经济成长过程中出现的一些非实体经济因



素，如金融证券、债券、地价和金融投机交易等，只要控制在适度的范围内，对活跃市场经济有利。但当经济泡沫过多，过度膨胀，严重脱离实体资本和实业发展需要的时候，就会演变成虚假繁荣的泡沫经济。可见，泡沫经济是个贬义词，而经济泡沫则是中性的。所以，不能把经济泡沫与泡沫经济简单地画等号，既要承认经济泡沫存在的客观必然性，又要防止经济泡沫过度膨胀演变成泡沫经济。

泡沫经济都是发生在国家对银根放得比较松，经济发展速度比较快的阶段，社会经济表面上呈现繁荣，给泡沫经济提供了炒作的资金来源。商品经济具有周期特点，每当经过一轮经济萧条之后，政府为启动经济增长，常降低利息，放松银根，刺激投资和消费需求。一些手中握有资金的企业和个人首先想到的是把这些资金投到有保值增值潜力的资源上，这就是泡沫经济成长的社会基础。

到目前为止，社会对泡沫经济的形成和发展缺乏有效的约束机制。对泡沫经济的形成和发展进行约束，关键是对促进经济泡沫成长的各种投机活动进行监督和控制，但到目前为止，社会还缺乏这种监控的手段。

经济学专家告诉你

经济泡沫之所以会长期存在，主要是由其作用的二重所决定的。一方面，经济泡沫的存在有利于资本集中，促进竞争，活跃市场，繁荣经济。另一方面，经济泡沫中又存在着不实因素和投机等消极成分。一旦泡沫破灭，会给社会经济带来巨大危害。

异军突起的虚拟经济

2003年,美国林登实验室推出了一个网络游戏虚拟平台,名为 Second Life。在这里,玩家可以制造一切自己愿意制造的东西,营造一个与现实社会平行的虚拟社会。

Second Life 有自己的经济体系和一种叫“林登币”的货币。玩家可以在货币交易所把美元等现实世界中的货币与“林登币”兑换。目前,汇率基本维持在1美元兑换270“林登币”。

一小部分玩家可以在这种经济体系下每月获得几百至几千美元不等的净收入,比如游戏中大名鼎鼎的首富就是一位中国女性,她的产业是制造虚拟旗袍,并借此拥有百万美元的身价。

在经济运行中,“实体经济”是用于描述物质资料生产、销售及直接为此提供劳务所形成的经济活动的概念。它主要包括农业、工业、交通运输业、商业、建筑业、邮电业等产业部门。“虚拟经济”则是用于描述以票券方式持有权和交易权所形成的经济活动的概念。在现代经济中,它主要指金融业。

虚拟经济具有经济性和虚拟性。

所谓经济性,就是指价值符号及它们的交换也以劳动价值为基础,没有价值及价值交换就与经济沾不上边,也就谈不上经济性;并且,价值符号还可以还原为价值实体,即从虚拟走向现实。无论是纸币,还是股票、电子货币、其他各种有价票证,它们的发行和流通基础就是价值和信誉,它们代表的是实体价值,还可以为实体经济服务。而信誉作为价值符号的发行基础存在很大的风险。



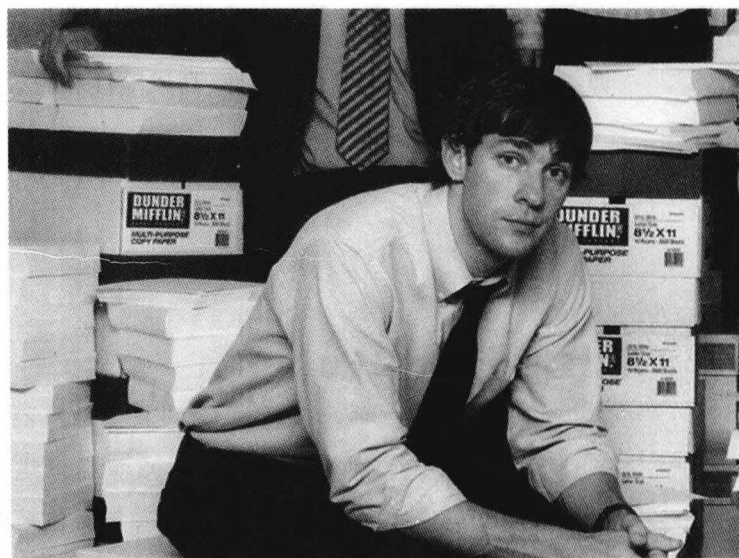
所谓虚拟性，是指它的交换物在形态上是虚拟的而非实物，它只是以价值符号为交易对象，而不以实物为交易对象。纸币不是价值实体，而只是一种价值符号；这种符号又脱离了价值实体，成了实体价值的影子。当价值符号脱离价值实体较长时间，并且在这个时间内完成了投机性交易，就使这种脱离成了价值的另一种存在方式，即价值的游离存在方式，这就是虚拟现实。

信息在虚拟经济活动中有着重要的作用。公开、透明虽然是发达市场经济的基本原则，但是，掌握信息则存在差异。对虚拟经济交易活动，信息的不对称成为交易利润产生的重要基础。虚拟经济活动中的高手就善于利用信息、信誉、未来前景等来创造利润。信息转化为利润是一个客观的经济现象。信息是人类社会劳动实践的反映和结晶，也是劳动产品，应该具有价值，只是其价值量难以精确测度，只能在交易中由交易双方共同认定。信息价值的认定和交易的完成，就完成了信息从非商品向商品的转化。信息被大量挖掘、使用和交易并创造利润，是信息社会的主要特征。

虚拟经济是市场经济高度发达的产物，以服务于实体经济为最终目的。随着虚拟经济迅速发展，其规模已超过实体经济，成为与实体经济相对独立的经济范畴。与实体经济相比，虚拟经济明显的特征，概括起来，主要表现为高度流动性、不稳定性、高风险性和高投机性等四个方面。

经济学专家告诉你

虚拟经济中的虚假成分，是引发金融风险甚至金融危机的重要根源。虚拟经济并非虚假经济。虚拟经济建立在实体经济的基础上，虚拟经济中所发生的诸多虚假，与实体经济的虚假有着千丝万缕的联系，在大多数场合，前者主要是由后者引致的。



第五章

怎样做个好老板

——经营中的经济学





有规模,才经济

1993年,原来只是一家乡镇羽绒制品厂的广东格兰仕进军家电行业,把全部精力放到了当时还很奢侈的家电微波炉上。那时一台微波炉大概要3000元以上。

在格兰仕看来,微波炉生产的最小经济规模是100万台,而早在1996年到1997年间格兰仕便达到了这一规模。之后,生产规模每上升一个台阶,其成本便下降一个台阶,这就为以后的产品降价提供了条件。它的做法是,当生产规模达到100万台时,把出厂价定在规模是80万台企业成本价之下;当生产规模达到400万台时,把出厂价又下调至规模是200万台的企业成本价之下;当规模达到了1000万台以上时,又将出厂价定在了规模是500万台企业成本价之下。

这样,经过十年的努力,格兰仕微波炉占有了国内市场70%的份额和国际市场35%的份额。更重要的是,通过扩大规模降低成本,一台微波炉的价格已经降到了300元左右,成为家家用得起的电器。

格兰仕成功的原因有很多,最重要的就是其应用了“规模报酬”理论。

规模经济学是经济学的基本理论之一,是现代企业理论研究的重要范畴。规模经济学是指在一特定时期内,企业产品绝对量增加时,其单位成本下降,从而提高利润水平。兼并可以在两个层次上实现企业的规模效益,即产量的提高和单位成本的降低。兼并给企业带来的内在规模经济在于:通过兼并,可以对资产进行补充和调整;横向兼并,可实现产品单一化生产,降低多种经营带来的不适应;纵向兼并,将各生产流程纳入同一企业,节省交易成本等。兼并的外在规模经济在于:兼并增强了企业整体实



力,巩固了市场占有率,能提供全面专业化生产服务,更好地满足不同市场的需要。

从经济学史的角度看,亚当·斯密是规模经济学的创始人。他在《国富论》中指出:“劳动生产上最大的增进,以及运用劳动时所表现的更大的熟练、技巧和判断力,似乎都是分工的结果。”斯密以制针工场为例,从劳动分工和专业化的角度揭示了制针工序细化之所以能提高生产率的原因在于:分工提高了每个工人的劳动技巧和熟练程度,节约了由变换工作而浪费的时间,有利于机器的发明和应用。由于劳动分工的基础是一定规模的批量生产,因此,斯密的理论可以说是规模经济的古典解释。

规模经济学告诉我们,通过购并活动实现规模报酬递增的原因,是企业生产规模扩大所带来的生产效率的提高。表现为:生产规模扩大以后,企业能够利用更先进的技术和机器设备等生产要素;随着对较多的人力和机器的使用,企业内部的生产分工能够更合理和专业化;人数较多的技术培训和具有一定规模的生产经营管理,也都可以节约成本。

不过随着规模的继续扩大,生产的各个方面难以协调,生产效率也会降低。大企业特别是垄断性大企业,面临外部市场竞争压力小,内部组织层次多,机构庞大,关系复杂,企业制度安排往往出现内在的弊端,使企业费用最小化和利润最大化的经营目标难以实现,从而导致企业内部资源配置效率降低,也就是通常所说的“大企业病”。

经济学专家告诉你

随着生产规模的不断扩大,规模报酬将依次经过规模报酬递增、规模报酬不变和规模报酬递减三个阶段。企业规模不能无节制地扩大,否则所形成的垄断组织将使市场失去完全竞争的活力。

左右价格的蛛网理论

大白菜是我国北方冬季的主要菜种。2004年冬天,大白菜丰收,河北固安的白菜收购价低到了2分钱一斤,出现了用白菜喂羊、喂鹅的现象,甚至许多白菜烂在地里没人管。那时,北京大白菜的批发价是7分钱一斤,最低是4分钱一斤,创下了六七年来最低价。这样,许多农民都不敢种白菜了,产量的减少,使2005年的白菜价格一路飞涨。看到这种现象,农民在2006年又大量种植白菜,结果,再次发生了白菜价格走低的情景。

经济学家们把农产品频频陷入丰产却不增收的怪圈现象,叫做“丰收悖论”。它是指农民在丰收年获得的收入却比平常年甚至歉收年还要低的看似矛盾的现象。这种现象出现的根本原因就是农产品的需求弹性低及生产周期长。

农产品的储存时间通常很短,这就使农民在进行市场交易的时候处于劣势。许多消费者会想:“反正你急着卖出去,不然就会坏掉。你对交易的要求比我迫切。”所以,他们会利用这种心理来压低价格。而此时,如果是处于供给量相对过剩的情况下,那么农民实现交易的要求会更加迫切,价格也就会被压得更低。

经济学家在研究农产品价格的时候,运用弹性理论来考察价格波动对下个周期产量的影响,以及由此产生的均衡变动。通过引入时间这一重要因素,从动态变化的角度来分析考察需求和供给的变动,如果将变动情况用平面直角坐标系来描述,所得图像就类似于蜘蛛网。因此,荷兰经济学家丁伯根将这一理论形象地称为“蛛网理论”。



蛛网理论揭示出市场经济并非十全十美,它调节经济的自发性与滞后性就是其内在缺陷。从蛛网型波动中,我们得到了这样一个启示:不能让农民单独面向市场。因为,他们没有足够的力量作出较正确的市场预测,也不能在某种程度上控制市场或承担市场风险。在市场经济的大潮中,农民就像是一叶掌握不了自己命运的扁舟,单独去闯市场恐怕是凶多吉少。

在美国,种植柑橘的农民就有过上述痛苦经历。柑橘的生产具有周期性,且需要一定的保存费用,所以每当柑橘歉收时,农民会高兴;柑橘丰收时,农民却烦恼。由于他们掌握不了这种生产的变化,因此被类似山峰一样的价格波动折磨得头昏脑涨。

为了摆脱这种困境,他们组建了一个农民与市场之间的中介组织,即新奇士协会。新奇士协会与以前的农业生产合作社不同,它是由农民自己组建的销售组织。新奇士协会控制了供给,在市场上也就有了发言权。当供大于求时,协会可以控制供给与价格,来减少农民损失。同时,它也为农民提供了许多有用的信息及实用的技术。除此之外,协会还做了许多农民自己无法做到的事情。比如注册柑橘的“新奇士”商标,组织产品出口,对产品进行储藏、加工、宣传及调节供给等。

这些做法稳定了供给,平衡了市场力量,从而使柑橘的价格有了保障。如此一来,农民种植柑橘的积极性自然得到提高。同时,良好的销售业绩也保障了农民的收入和利益。

经济学专家告诉你

要想让生产者走出蛛网理论的局限,不能光靠自身力量,在生产者和市场之间建立一个有效的中介组织才是好的解决办法。一般情况下,这可以靠商业资本的介入实现,而对于农产品等生产分散、弹性很小的商品,生产者联合起来组成合作社是个好办法。

经营者为什么爱扎堆

在广州市天河路最繁华的商业路段，有一家酒店，将二楼的一半出租给了经营洋快餐的“肯德基”。经过一段时间装修，肯德基开业了。可是没过几天，二楼的另一半也开始装修，并且很快就露出了另一家洋快餐“麦当劳”招牌，显示出与肯德基一争高低的态势。

麦当劳和肯德基经营的商品大体相同，在市场上有很强的替代性，如果它们挤在一起，不是会影响各自的生意吗？博弈论能够对这个现象作出科学的解释。

首先看一个简单的博弈模型：假设有条完全笔直的公路，连接城市 A 和城市 B。这条公路上每天行驶大量的车辆，并且车流量在公路上是均匀分布的。假设有两家快餐店，我们不妨假设就是麦当劳与肯德基，它们要在这条公路上选择一个位置开设快餐，招揽来往车辆。

再对该模型做一个合乎逻辑的假定：通常情况下，车辆总是乐意到距自己最近的快餐店购买食物。根据这个假定，从资源的最佳配置来看，麦当劳、肯德基应该分别开在道路的四分之一和四分之三处是最优。在这种均匀散布的情况下，每家快餐店所有拥有的客户从距离最近的城市到两家快餐店的中心为止，因此都拥有一半的顾客量，同时对于开车的人们总体来说，这种策略的选择，车辆到快餐店的总的距离最短。

然而肯德基与麦当劳都精明之至，用经济学术语说就是“具有经济理性”。只要手段合法，它们总是希望自己的生意尽可能地红火，至于其他人的生意好坏则与自己无关。出于这种理性，肯德基分店经理肯定会想到：如果我将店铺从四分之三点处向中间移一点，那么两店之间的中点不再



是二分之一处,等于肯德基将从麦当劳抢夺走部分顾客,这对于肯德基方面来说无疑是一个好主意。当然麦当劳也不甘示弱,作为一个“经济人”,麦当劳自然也想到将自己的店铺从四分之一处向中间移动以争取更多的顾客。不难想象,双方博弈的结果将使它们的店铺设置在公路中点附近达到纳什均衡状态,相依为邻且相安无事地做起快餐生意。如果我们放宽条件,不是两家快餐店,而是很多家快餐店,很容易分析得到结果:这些快餐店仍然会在设店地点达到纳什均衡。

同样的道理,如果地段的繁华等其他原因在一条路上都可以认为到处相同的话,没有一个商家会将自己安置于某条路的一头,只要条件许可,超市将几乎趋向于相依为邻,这种现象完全可以看做公正市场竞争的合理结果。这就是很多城市商业中心形成的原理,在博弈论中称为位置博弈。

于是,就会形成一个大家都很熟悉的现象,那就是在每个大大小小的城市街道上,经常见到一些地段上商店十分拥挤,构成繁荣的商业中心区,但另一些地段却十分冷僻,没什么商店。更有意思的是,同类型的商家总是聚集在比较近的地方,如果在一条街上有2~3家超市的话,这几家超市经常会“相依为邻”,选址离得很近,倘若它们稍微分散地布置于街上,无疑对购物者提供相当的便利,因此他们认为超市“拥挤”在一起属于资源浪费。

经济学专家告诉你

从另一个角度来说,“扎堆”现象会使商家之间的竞争更为激烈,为了获得利润,商家必须在管理上下工夫,获得真正实惠的依然是全体消费者。



高工资换不来高效率

F公司是一家生产电信产品的公司。在创业初期,依靠一批志同道合的朋友,大家不怕苦不怕累,从早到晚拼命干,公司发展迅速。几年之后,员工由原来的十几人发展到几百人,业务收入由原来的每月十几万发展到每月上千万。企业大了,人也多了,但公司领导明显感觉到,大家的工作积极性越来越低,也越来越计较。

F公司的老总一贯注重思考和学习,他想,公司发展了,确实应该考虑提高员工的待遇,一方面是对老员工为公司辛勤工作的回报,另一方面是吸引高素质人才加盟公司的需要。为此,F公司重新制定了薪酬标准,大幅度提高了员工的工资,并且对办公环境进行了重新装修。

高薪的效果立竿见影,F公司很快就聚集了一大批有才华有能力的人。所有的员工都很满意,大家热情高涨,工作卖力,精神面貌也焕然一新。但这种好势头维持不到两个月,大家又慢慢恢复到懒洋洋、慢吞吞的状态。这是怎么啦?

通过F公司出现的情况,可以折射出两个问题。一是高工资带来高效率;二是未能明确区分效率工资。

效率工资,指的是企业支付给员工比市场平均水平高得多的工资,促使员工努力工作的一种激励与薪酬制度。它的主要作用是吸引和留住优秀人才。

效率工资理论认为,如果工资高于市场均衡水平,企业经营会更有效率。因为在现代企业中,无一不是采取流水线式的一条龙生产。在一条流水线上,工人之间是高度依赖的。只要其中一个工人疏忽、怠工,就会





给生产效率、产品质量带来灾难性的影响,正所谓“ $100 - 1 = 0$ ”。怎样使工人更加敬业呢?靠严格的监视吗?如果要做“全程”监督,监督成本极其高昂。在这种情况下,提高工资不失为明智的选择。然而效率工资能否降低单位总劳动成本,成为真正意义上的效率工资,也受到一系列因素的制约。

首先,效率工资是一种礼物交换行为。在效率工资理论中,有一个基本假定:企业的效率工资是用来交换员工加倍工作的,而员工的加倍工作也是用来获取企业的高工资。社会关系中的互惠原则是效率工资起作用的基本条件。

一旦发现偷懒行为立即严惩偷懒者,是企业理想的做法。在效率工资理论中,效率工资要起激励、约束作用,必须按照游戏规则惩罚偷懒者。这是保证效率工资起作用的重要前提。只有这样,员工才会努力工作。因此,能否保证凡被发现违纪者一律严惩,是效率工资能否奏效的重要因素。

效率工资水平的确具有主观性。员工对企业的认同感如何,员工关系的亲密程度以及对外部失业情况和经济景气状况的判断都影响效率工资水平及效率工资的实际效用。从这一意义上说,企业是否主动支付员工工资,是否拥有良好的信誉和名声,尤其是劳动关系的名声及企业文化的建设水平都会影响员工对效率工资的判断,进而影响效率工资的有效性。

经济学专家告诉你

企业确定适宜的效率工资,需要充分考虑以上种种因素。实际工资低于效率工资,则不能发挥激励作用;高于效率工资,则加大成本,增加企业负担,提高失业率,出现高工资和高失业率并存的现象。

你怎能不懂经济学

人才是高价资源

秦末农民战争中，韩信仗剑投奔项梁，项梁兵败后归附项羽。他曾多次向项羽献计，始终不被采纳，于是离开项羽投奔了刘邦。有一天，韩信违反军纪，按规定应当斩首，临刑时他看见汉将夏侯婴，就问道：“难道汉王不想得到天下吗，为什么要斩杀壮士？”夏侯婴以韩信所说不同凡响、相貌威武而下令释放了他，并将韩信推荐给刘邦，但未被重用。后来韩信多次与萧何谈论文韬武略，为萧何所赏识。刘邦至南郑途中，韩信思量自己难以受到刘邦的重用，中途离去，被萧何发现后追回，这就是小说和戏剧中的“萧何月下追韩信”。此时，刘邦正准备收复关中。萧何就向刘邦推荐韩信，称他是汉王争夺天下不能缺少的大将之才，应重用韩信。刘邦采纳萧何建议，七月，选择吉日，斋戒，设坛场，拜韩信为大将。从此，刘邦文依萧何，武靠韩信，举兵东向，争夺天下。

古代的任何一朝代和现代国家经济的发展，都离不开人才。人才的概念，不仅是经济范畴的事，还有其社会性、文化性和政治性。从经济学的视野来观察人才，或许有助于对人才的决策选择。

人才是什么？作为劳动者，人才是其中的一部分，但这一部分不同于一般劳动者，他们具有专门的高质量、高素养和高能量，在劳动力这个总体内居于较高或最高层次。因此，在劳动力群体中，人才脱颖而出。随着经济的发展和科技的进步，人才要素在生产力和经济活动中的作用和位置不断提升。作为科学和技术的载体和所有者，人才是第一生产力。

人才作为生产要素，同样有商品性，它是怎样形成的？这就要讲供求了。人才是在市场需求前提下的产物，由需求导致供给。但讲供求关系，人



才不同于其他要素。其他要素在经济发展和科技进步后,都能达到供求先是平衡、后是供大于求(甚至如土地基本上是不可再生的资源,在先进科技提高土地生产率后,也不例外)。只有人才作为先进科技的开发者,永远供不应求,是不折不扣的稀缺资源,始终处于卖方市场。

人才既是商品或稀缺资源,是否也是交易对象?人才商品在供求驱动下,要交易,或者说必须流动,方能实现其人才功能。在计划经济体制下,对包括人才在内的劳动力进行指令性分配,基本上排斥流动。由于信息不对称,难免以产定销,产销脱节,人才不可能充分发挥作用,难以实现其价值。只有在市场经济体制下,人才通过自由流动,即供求双方的自由选择,才能得到优化配置。所谓“人尽其才”“各得其所”,无非是对人才这种特殊商品自由交易的结果。

人才既是要素和商品,自然有价。而在供不应求的情况下,人才价格的总趋势是高涨。科技成果卖高价达千百万元,是人才价格的转化,也归人才所有。这使人才本身的定价发生困惑,任何高薪都难以具体核算其所值。尺度在于实际效益,但在未实现前有不确定性。于是,要采取其他方式如技术入股特别是期权,把报酬与效益挂钩于其结果,使买卖双方都不吃亏。

经济学专家告诉你

在优势地区和企业,有先发效应,出得起高价;而在弱势地区和企业,有后发效应。特别是在人才蜂拥到先进地区和企业后,会形成有限的买方市场,这为后进地区和企业提供了另一种机遇。

人力资本经济学

人力资本是指劳动者受到教育、培训、实践经验、迁移、保健等方面的投资而获得的知识和技能的积累,也称“非物力资本”。由于知识与技能可以为所有者带来工资等收益,因而形成了一种特定的资本——人力资本。是存在于人体之中的具有经济价值的知识、技能和体力等因素之和。人力资本是通过劳动力市场工资和薪金决定机制进行间接市场定价的。

最早的人力资本思想可以追溯到古希腊思想家柏拉图的著作,他在著名的《理想国》中论述了教育和训练的经济价值。亚里士多德也认识到教育的经济作用以及一个国家维持教育以确保公共福利的重要性。但在他们眼中教育仍是消费品,其经济作用间接的。

人力资本理论突破了传统理论中的资本只是物质资本的束缚,将资本划分为人力资本和物质资本。这样就可以从全新的视角来研究经济理论和实践。该理论认为物质资本指现有物质的资本,包括厂房、机器、设备、原材料、土地、货币和其他有价证券等,而人力资本则是体现在人身上的资本,即对生产者进行普通教育、职业培训等支出和其接受教育的机会成本等价值在生产者身上的凝结,它表现在蕴涵于人中的各种生产知识、劳动与管理技能和健康素质的存量总和。按照这种观点,人类在经济活动中,一方面不断地把大量资源投入生产,制造各种适合市场需求的商品;另一方面以各种形式来发展和提高人的智力、体力与道德素质等,以期形成更高的生产能力。这一论点把人的生产能力的形成机制与物质资本等同,提倡将人力视为一种内含于人自身的资本——各种生产知识与技能的存量总和。

在经济增长中,人力资本的作用大于物质资本的作用。人力资本投资



与国民收入成正比,比物质资本增长速度快。人力资本的积累和增加对经济增长与社会发展的贡献远比物质资本、劳动力数量增加重要得多,发达国家是最明显的例子。美国在 1990 年人均社会总财富大约为 42.1 万美元,其中 24.8 万美元为人力资本的形式,占人均社会总财富的 59%。

1995 年以前,劳动力数量增长对于中国经济增长的贡献略低于劳动力质量提高的贡献。但是到 20 世纪末,这种情况发生重大转变,人力资本继续保持较高增长率,而劳动力数量增长率下降了 60%。

人力资本的核心是提高人口质量,教育投资是人力投资的主要部分。不应当把人力资本的再生产仅仅视为一种消费,而应视为一种投资,这种投资的经济效益远大于物质投资的经济效益。教育是提高人力资本最基本的手段,所以也可以把人力投资视为教育投资。生产力三要素之一的人力资源显然还可以进一步分解为具有不同技术知识程度的人力资源。技术知识程度高的人力带来的产出明显高于技术程度低的人力。

中国庞大的人力资源要转化为人力资本,关键在于提高人力素质,其重要途径在于形成全民学习、终身学习的学习型社会,把中国建成世界最大的学习型社会。

经济学专家告诉你

人力资本比物质、货币等硬资本具有更大的增值空间,特别是在当今后工业时期和知识经济初期,人力资本将有着更大的增值潜力。因为作为“活资本”的人力资本,具有创新性、创造性,具有有效配置资源、调整企业发展战略等市场应变能力。对人力资本进行投资,对 GDP 的增长具有更高的贡献率。



“劫贫济富”的马太效应

《圣经·马太福音》第二十五章中讲了这样一个寓言。

一位国王远行前交给三个仆人每人一锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时再来见我。”

国王回来时，第一个仆人说：“主人，你交给我的一锭银子，我已赚了10锭。”于是国王奖励他10座城邑。

第二个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我已赚了5锭。”于是国王奖励了他5座城邑。

第三个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。”此时，国王将第三个仆人的一锭银子赏给了第一个仆人，并说：“凡是少的，就连他仅有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”

1968年，美国科学史研究者罗伯特·莫顿根据这个寓言蕴涵的道理，提出“马太效应”这个术语，并用以概括这样一种社会现象：相对于那些不知名的研究者，声名显赫的科学家会得到更高的声望，即使他们的成就是相似的。同样，在同一个项目上，名誉通常给予那些已经出名的研究者。例如，一个奖项几乎总是授予最资深的研究者，即使所有工作几乎都是一个研究生完成的。他归纳马太效应为：任何个体、群体或地区一旦在某一个方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。后来，此术语一直被经济学界借用，用来反映贫者愈贫、富者愈富、赢家通吃的经济学中收入分配不公的现象。





首先我们应该承认,穷人之所以贫困,很大程度上自身难辞其咎。在市场经济中,弱肉强食、优胜劣汰是自然法则。贫困的重要原因可能就是穷人自身知识水平有限和努力程度不够,而自身的贫困反过来又让穷人缺少自我提高的机会,这其中的潜在逻辑就是穷人因为穷所以穷,陷入了“贫困的恶性循环”。

但这种贫困循环很容易给人一种假象,认为是市场竞争造成了贫困,贫困的形成是经济学中“看不见的手”造就的。然而,事实并非如此。经济学中所言的市场是一个自由、公平的市场,没有“看不见的手”来控制生产和分配。但现实是,穷人生来并不平等,而且在市场竞争中也不能拥有平等的权力。所以说,贫困不是市场的产物,而是不公平的后果。富人对经济资源配置的控制力是贫困的重要来源。

此外,国际上地区之间的发展趋势也被马太效应影响着。新古典增长理论的“趋同假说”认为,由于资本的报酬递减规律,当发达地区出现资本报酬递减时,资本就会流向还未出现报酬递减的欠发达地区,其结果是发达地区的增长速度减慢,而欠发达地区的增速加快,最终导致两类地区发达程度的趋同。但同时考虑到制度、人力资源等因素时,往往会出现另外一种结果,即发达地区与欠发达地区之间呈现“发展趋异”。又如,人才危机将成为一种全球性现象,人才占有上的马太效应将更加明显,即占有人才越多的地方对人才越有吸引力;反之,被认可的人才就越稀缺,形成人才“空洞”。

经济学专家告诉你

马太效应告诉我们:要想在某一个领域保持优势,就必须在此领域迅速做大,领先于竞争对手。正所谓:一步领先,步步领先;一步落后,步步落后。再者,当目标领域有强大的竞争对手时,就要另辟蹊径,找准对手的弱项和自己的优势,以期后来居上。



无处不在的二八法则

1897年，意大利经济学家菲尔弗雷多·帕累托正在研究19世纪英国人的财富和收益模式。他在对19世纪英国社会各阶层的财富和收益进行统计分析时发现：80%的社会财富集中在20%的人手里，而80%的人只拥有社会财富的20%。在今天看来，这没有什么值得大惊小怪的。但他还发现了两件他认为非常重要的事情。

其一是，某一个族群占总人口数的百分比，和该族群所享有的总收入或财富之间有一种微妙的不平衡关系。而令他真正感兴趣的是另一个发现，那就是这种不平衡的模式会重复出现，他在不同时期和不同国家都见到过这种现象，这种相同的模式一再出现，尚且在数学上呈现出一种稳定的关系。

从大量的具体事实中，帕累托归纳出一个简单的结论：在所有事物中，最重要的仅占其中少数，大约20%，剩下80%虽然是一大部分，却是次要的。多数只能导致少许的影响，而少数却能导致主要、重大的影响。二八法则揭示了在原因与结果、投入与产出、努力与报酬之间存在着一种不平衡的关系。通常来说，结果、产出或者报酬的80%都取决于原因、投入或者努力的20%。

在人们的日常生活和商业世界中，到处都有二八法则现象，只要你细心观察就能发现。比如：

80%的销售额来自20%的顾客；

80%的生产量源自20%的生产线；

80%的电话源自20%的发话人；





80%的看电视时间花在 20%的节目上;
80%的病假由 20%的员工占用;
80%的讨论都出自 20%的讨论者;
80%的教师辅导时间花在 20%的学生身上;
80%的高水准教育被 20%的孩子享受了;
80%的阅读书籍都取自书架上 20%的书籍;
80%的看报时间都花在 20%的版面上;
80%的垃圾源自 20%的地方……

二八法则的智慧表现在各个领域,它们表现的形式也许不一样,但我们都包含着这样一个哲理:我们所处的这个世界是一个不平衡的世界,聪明的人都应该充分利用这种不平衡使自己获得成功。在我们的身边,那些看似付出不多的人却获得了很大的成功。究其原因,就在于他们知道将自己的主要精力花在那些最重要的事情上面。

现代社会是一个财富和信息分配极不平衡的社会,未来社会的发展依然摆脱不了二八法则的约束。信息和财富的不平等造成了地区、个体之间的分化,而且可以预见,这种分化在未来还会不断加剧。要想使我们的企业快速发展、壮大、增效,帮助我们在最短的时间内用最经济的方式获得人生的辉煌,就必须充分认识、掌握和运用二八法则。

总而言之,投入与产出、努力与收获、原因和结果之间普遍存在着不平衡关系。一般而言,小部分的努力可以获得大的收获。起关键作用的小部分,通常就能主宰整个组织的产出、盈亏和成败。通过灵活运用二八法则,我们每一个人都可以快速实现自己的梦想。

经济学专家告诉你

二八法则仅仅是一种对社会现象的大致描述,我们不应该机械地去理解它。具体到一件事情上,真实的比率也未必是准确的 20%和 80%,而仅仅是大致的多数与少数而已。



信息时代的长尾理论

一般而言,零售商店最主要的利润来源于一小部分畅销商品,这也符合经济学的“二八定律”,即“20%的商品创造 80%的利润”。但是世界第一的亚马逊网络书店的图书销售额中,有四分之一来自排名 10 万以后的书籍。这些“冷门”书籍的销售比例正高速增长,预估未来可占整体书市的一半。而在一般的书店里,这些书几乎是没有利润的。经济学家称其为“长尾”现象。

长尾理论是网络时代兴起的一种新理论,由美国人克里斯·安德森提出。长尾理论认为,由于成本和效率的因素,过去人们只关注重要的人和事,如果用正态分布曲线来描绘这些人或事,人们只能关注曲线的“头部”,而将处于曲线“尾部”、需要更多的精力和成本才能关注到的大多数人或事忽略。例如,在销售产品时,厂商关注的是少数几个所谓“VIP”客户,“无暇”顾及在人数上居大多数的普通消费者。而在网络时代,由于关注的成本大大降低,人们有可以很低的成本关注正态分布曲线的“尾部”,关注“尾部”产生的总体效益甚至会超过“头部”。长尾理论被认为是对传统的二八定律的彻底叛逆。

我们都知道冰山理论,用冰山理论来形容长尾部分的巨大价值是再适合不过了。长尾的世界就好像是一座海上冰山,露出海面的部分就是大热门,但是在海面下的部分远比海上部分要大得多。

著名的网络公司 Google 就是一个最典型的“长尾”公司。数以千万计的小企业和个人,此前从未打过广告,或从没大规模地打过广告;他们小得让广告商不屑,甚至连他们自己都不曾想过打广告。但 Google 把广告





门槛降下来了。一方面广告不再高不可攀,它是自助的、廉价的;另一方面,成千上万的 Blog 站点和小规模的商业网站,在自己的站点放上广告已成举手之劳。

Google 目前有一半的生意来自这些小网站而不是搜索结果中放置的广告,数以百万计的中小企业组成了一个巨大的长尾广告市场。这条长尾能有多长,恐怕谁也无法预知。

但也有很多失败者并没有真正理解长尾理论的实现条件。首先,长尾理论统计的是销量,并非利润。管理成本是最关键的因素。销售每件产品需要一定的成本,增加品种所带来的成本也要分摊。所以,每个品种的利润与销量成正相关,当销量低到一个限度就会亏损。

超市是通过降低单品销售成本,从而降低每个品种的止亏销量,扩大销售品种。为了吸引顾客和营造货品齐全的形象,超市甚至可以承受亏损销售一些商品。但迫于仓储、配送的成本,超市的承受能力是有限的。

互联网企业可以进一步降低单品销售成本,甚至没有真正的库存,而网站流量和维护费用远比传统店面低,所以能够极大地扩大销售品种。如果互联网企业销售的是虚拟产品,则支付和配送成本几乎为 0,可以把长尾理论发挥到极致。可以说,虚拟产品销售天生就适合长尾理论。

其次,要使长尾理论更有效,应该尽量增大尾巴,也就是降低门槛,制造小额消费者。不同于传统商业的拿大单、传统互联网企业的会员费,互联网营销应该把注意力放在把蛋糕做大。通过鼓励用户尝试,将众多可以忽略不计的零散流量,汇集成巨大的商业价值。

经济学专家告诉你

使用长尾理论必须小心,保证任何一项成本都不随销量的增加而剧增,最差也是同比增长。否则,就会走入死路。最理想的长尾商业模式是,成本是定值,而销量可以无限增长。这就需要可以低成本扩展基础设施。

另辟蹊径的蓝海战略

19世纪50年代,美国西部发现大片金矿,无数做着发财梦的人如潮水般涌向荒凉的西部。有个20岁出头的毛头小伙利维·施特劳斯也挡不住黄金的诱惑,放弃了厌倦已久的文职工作,加入到浩浩荡荡的淘金人流中。

利维来到旧金山,由于淘金者甚多,当机立断,放弃从沙土里淘金,改从淘金者身上淘金。他在当地开办了一家销售日用百货的小店,生意十分兴旺,但是所采购的大批搭帐篷、马车篷用的帆布却无人问津。为处理积压的帆布,利维试着用其裁做低腰、直腿筒、臀围紧小的裤子,兜售给淘金工,由于比棉布裤更耐磨,大受淘金工的欢迎。利维的裤子不胫而走。利维变卖了小百货店,开办了专门生产帆布工装裤的公司。就这样,利维开创了历史——牛仔裤诞生了。在鼎盛时期,利维牛仔裤在美国市场一年就可以卖掉5亿条。

在经济竞争中,市场空间假设由两种海洋组成:一是红海,二是蓝海。前者代表目前已存在的一切行业,是一个已知的市场空间;后者代表尚未出现的一切行业,即未知的市场空间。在传统意义上呈收缩趋势的竞争市场通常是“红海战略”的特征,而蓝海战略却要求企业突破这种传统的“血腥”竞争,去拓展一个新的非竞争性的市场空间,即蓝海战略侧重于创造需求与突破竞争。

身处红海的企业如果想战胜竞争对手,就要攫取已知需求下的更大的市场份额,而当市场空间因竞争变得拥挤时,任何企业的利润增长都将减缓甚至停止。在红海中,通常市场上的产品都是常规商品,竞争者们所



采取价格战等恶性竞争方式,也让红海变得更加血腥。

蓝海是指未开垦的市场空间,在这里存在创造需求和实现利润飞速增长的机会。在现实中,有一些蓝海是在现有的红海领域以外创造出来的,可这并不会妨碍蓝海战略的作用,还有绝大部分蓝海是通过扩展已存在的产业边界而形成的。

尽管还有不少人 对蓝海感到新鲜与陌生,可是它在我们身边却是由来已久,是过去与现在以及未来一切经济生活固有的组成部分。企业如果在充满竞争的红海中生存发展,最佳选择就是在红海市场中开辟一片蓝海市场,也就是开发出新的市场空间,创造出新的市场需求。

创新产品,挖掘和引领顾客的需求,在今天的红海战略中已被许多企业将其作为战略手段采用。尽管这种追求差异化的手段在一定的时间内实现了某种垄断,可是从长远来看,最终还是无法摆脱竞争这个宿命。此外,在蓝海战略取得成功以后,必然会出现竞争对手跟进与模仿的现象,这时蓝海又会在短期内变成红海,所谓的蓝海也就会成为昙花一现,因此蓝海的战略家们就要继续开发新的蓝海。由于企业的内外环境不断变化,再加上未来环境的不可预知性,蓝海在发展到一定的程度以后,就极有可能进入“死海”。

可以说,竞争是企业的宿命,也是一种市场游戏规则。企业如果想实现可持续发展,就不能只追求利益,忽视其他社会群体,而应该将社会责任扩展到整个社会关系上来。

经济学专家告诉你

蓝海战略不以击败竞争对手为目的,其采取不同的思考逻辑,追求价值创新、价值飞跃、差异化和低成本,开创无人竞争的市场空间,重建市场边界,重购买方价值元素,重塑新的价值曲线。蓝海战略追求的是超越现有需求,彻底甩掉竞争对手。



似是而非的萨伊定律

经济学一直关注的一个核心问题就是生产与需求。在凯恩斯主义兴起以前，萨伊定律是经济学界最尊崇的法则，它是由法国著名经济学家让·巴蒂斯特·萨伊提出的。

在萨伊看来，商品的买卖其实就是商品与商品之间的交换。在交换过程中，货币仅仅是在一瞬间充当媒介，卖主获得了货币，又会去购买商品。因此，卖主也成为买主，供给者也就成为需求者。一种产品的生产为其他产品开辟了销路，供给会创造需求，不管产量怎样增加，产品都不会发生过剩，最多会出现暂时的积压现象，而社会上商品的总供给必然等于其总需求。

萨伊认为，需求是由供给创造出来的，只要供给增长，需求才会扩张。这就是著名的萨伊定律，萨伊也称其为销售论。

萨伊指出，购买手段是由其他价值组成的，也就是由劳动、资本、土地的产出及其他产品组成。据此，他得出了这样的结论：生产为产品创造需求，当交易最后结束的时候，我们将发现交易总是以一种货物交换另外一种货物。

因此，要买一件东西，不使用另外一件东西的价值为购买手段，就买不成。既然是这样，银根紧就不是问题的关键。他指出：“钱的一切效用是将卖出货物的价值转移到你的手中，销路疲滞绝不是因为缺少货币，而是因为缺少别的产品”。所以，产品的有无才是问题的重点。因此，创造一种新的产品就相当于为其他同价值产品开辟了销路；而破坏一种产品也就相当于闭塞了其他同价值产品的销路。总之，需要的是产品而非钱，货币只是媒介罢了。产品用产品交换，产品之间互为购买对象与购买手段。而



产品是通过生产创造的,所以说“生产会自行创造销路”。

在萨伊看来,生产出来的产品都会有销路,若发生呆滞,原因是缺少其他产品的生产。这种情况的确存在,可是这种关系并不是绝对的。在此,萨伊指出了一个重要事实,即产品是有关联的。既然产品是有关联的,生产就是有关联的,企业就是有关联的,从而人的经济活动也是有关联的。

但我们应该看到,这种关联既有可能是互相促进的,也有可能是互相制约、互相排斥的。一种产品可以为其他产品开辟销路,以扩大对它的需求,反过来又让其他产品成为自己的促销力量。这种互相促进体现在两个方面:一是可以导致更多的“购买手段”;二是一种产品其自身也许就是生产其他产品的构成因素。不管是哪种情况对产品的生产都将起促进作用。因为这种力量发自经济活动内部,所以如果能让经济活动正常运行,就不可以人为地打断它们之间互相联系的链条,不然肯定会发生这样一种情况,即“破坏一种产品等于闭塞其他产品的销路”。

不过,是否真如萨伊所说“货物多到堆栈不能容纳的程度”依然是好现象呢?经济学家认为,萨伊在这里将问题绝对化了。因为,此时问题的性质已发生变化,已经从当初产品之间的正常关系变成了一种异常关系。正是因为萨伊对“生产会自行创造销路”持绝对化观点,所以产品的市场竞争这个客观实际就没有了,产品尤其是同类产品之间的互斥性也就不存在了,剩下的仅仅是它们之间和睦共处,互相开辟销路的美好前景而已。

经济学专家告诉你

生产是既具有主动性又具有被动性的,唯有适应社会需求的生产才有出路。否则,产品的价值实现必然会困难重重,直至被社会拒绝。此时,一种产品不但无法为其他产品创造销路,也无法确保自己的销路。

你怎能不懂经济学

企业家如何领导下属

从前有一群老鼠，因为被猫吓得不敢出洞，几乎快要饿死了。为了生存，老鼠们召开了一个紧急会议。一只十分小心谨慎的老鼠担任会议主席，一开始它就建议必须尽快地在这只猫的脖子上系一只铃铛。这样，当这只猫进攻时，铃声就可以报警，大伙儿就可以逃到地下躲藏起来。会议主席只有这么个主意，大伙儿也就同意了，因为它们都觉得再没有比这个主意更好的建议了。但问题是怎样把铃铛系上去。没有哪只老鼠愿意去拴这个铃铛。到了最后，大伙儿就散了，什么也没做成。

看来，给猫系上铃铛无疑是一个绝妙的主意，但对于一群已经被吓破胆的老鼠来说，这个主意意味着只是无法实施的美好梦想而已。在企业管理中也是一样的情况。

很多人都认为，在计划经济时代，企业员工缺乏激励，偷工减料，效率低下，因为吃大锅饭没有足够的动力；而在市场经济下，企业有赚取利润的驱动力，自然企业都会努力降低成本，提高效率以赚得更多的利润。实际上，即使在市场经济体制下，企业员工也不都是个个勤奋，人人努力。一般的企业管理者采用的不过是古已有之的胡萝卜加大棒的方法来统领下属。

管理学家孔兹对领导的界定是：“领导可定义为影响力。它是影响他人，并使他们愿意为达成群体目标而努力的一种艺术或方法。这种观念可以更扩大到不仅是使他们愿意工作，同时也愿意热诚而有自信地工作。”其中最关键的理念是“影响他人使他们愿意为达成群体目标而努力”。管理者为了对组织的目的负责，达成企业“群体目标”，必然用一种艺术或





方法去影响被领导者,使之愿意工作,甚至是热情而自信地工作。

管理者应该本着务实的精神,制定切实可行的计划,让他的团队有一个可以实现的目标,而不是作出一个不可能实现的决定,同时管理者要对这个目标做出承诺。在承诺的同时,上下级之间要相互沟通,建立一个交流网络来寻求共同的价值观与信念。同时,管理者能够以身作则,以自己的个人行为作为员工学习的典范。

对于下属来说,管理者的信用、权威必须要通过管理者长时间发给下属的各种信号与相互之间的良好交流才能达到。比如一个民营企业的老总若建立起良好的名誉,必须愿意给下属高出劳动力市场上一般的福利待遇,让下属认识到企业对员工的关心与认可。

权威本身也要具有伟大的人格,优良的品质和出众的才能。权威并不是脱离群众的,他也要采纳群众的意见。只有部属能尊重上司的权威,而上司也能采纳部属意见的公司,一切才可以顺利推动。

管理者与员工交流能够大大提高领导者建立信誉的能力。如果员工发现分享管理者的私人信息和代价很高的努力是值得而理性的,这种信任就是必不可少的。管理者若无法得到员工的尊敬,上下级之间就会相互猜疑,信息沟通极少。用于尊敬员工以及敢于谈论他们自身缺点的领导者将赢得下属的尊重。一旦员工信任并尊敬一个管理者,真正的进步就成为可能。

经济学专家告诉你

通过领导者自己与下属之间的“互动过程”,有效地协调子系统之间的竞争与合作关系,树立领导权威,促进系统的有序化,才是现代领导的本质所在。显然这种领导权威不是领导者个人素质的单独结果,而是领导者与下属双方相互作用的结果。

你怎能不懂经济学

激励要靠赏罚分明

秦末楚汉相争，项羽是一个将才，却不是一个政治家，还吝于奖赏部下，封侯的时候，大印握在手里都磨掉了印记还舍不得给那些立功的人。

而刘邦就不同，有一次，大将韩信要求刘邦同意他自立为“假齐王”。刘邦说：大丈夫南征北战，出生入死，要做就做个真王，哪有做假王之理。立刻派张良带上印信，前往齐国，封韩信为齐王。韩信就一鼓作气，帮助刘邦把项羽打败了。

兵法上说：用赏贵信，用刑贵正。然而很多企业对员工的激励与约束机制还没有很好地建立起来。如在一些企业中，不仅缺乏有效的培育人才、利用人才、吸引人才的机制，还缺乏合理的劳动用工制度、工资制度、福利制度和对员工有效的激励与约束措施。当企业发展顺利时，首先考虑的是资金投入、技术引进；当企业发展不顺利时，首先考虑的则是裁员和职工下岗，而不是想着如何开发市场以及激励员工去创新产品、改进质量与服务。

假设有家公司要开发一种新产品，如果开发成功，根据预测将得到2000万的销售收入。如果开发失败，那将是血本无归。而产品成功与否，关键在于技术研发部是否全力以赴、殚精竭虑来做这项工作。如果研发部员工完全投入工作，有80%的可能使产品的市场价值将达到市场部所预测的程度；如果研发部员工只是敷衍了事，那么成功的可能只有60%。

研发部全体员工在这个项目上所获得的报酬如果仅有500万元，那么对这些员工研发这款产品开发的激励不够，他们都是得过且过，老板要想让这些员工得到高质量的工作表现，就必须给所有员工700万元的





酬金。如果老板仅付 500 万总酬金,那么市场销售的期望值有 1200 万元,再减去 500 万的固定酬金,老板的期望利润有 700 万元。如果老板肯出 700 万的总酬金,则市场销售的期望值有 1600 万元,再减去总酬金 700 万,老板最终的期望利润有 900 万元。

然而困难在于,老板很难从表面了解到这些员工在进行工作时到底有未敬忠职守,兢兢业业地完成任务。即使给了全体员工 700 万的高酬金,研发部员工也未必就尽心尽力地完成这款产品开发。由此看来,一个良好的奖罚激励机制对于企业极其重要。

现在老板给出一个新的酬金制度:如果市场部目标达到,则付给全体研发人员 900 万元,若是失败,则让全体研发员工付给企业 100 万元的罚金。这种情况下,员工酬金的期望值是 700 万元(其中 900 万元是成功的酬金,成功的概率为 80% 预期酬金为 720 万元;100 万元则是不成功的罚金,不成功的概率为 20%,预期罚金为 20 万元)。在理论上,采用这样的激励方法会大大提高员工工作的努力程度。

从某种意义上来说,这种激励方法相当于赠送一半的股份给企业研发部员工,同时员工也承担市场失败的风险。当然,不可能有企业能够通过罚金的方式来让员工承担市场失败的风险。更有效的方法,就是在本质上类同于奖励罚金制度的员工持股计划。我们可以将股份中的一半赠送给或者销售给研发部的全体员工,结果是和罚金制度相同的。

经济半专家告诉你

一个好的奖惩制度首先要选择好对象,其次要能够建立在员工相对表现基础之上的回报,简单地说,就是实际的业绩越好,奖励越高。只有这样的奖罚分明的制度才能够对员工创造出合适的激励。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第六章

卖的不如买的精

——消费中的经济学



你怎能不懂经济学

消费欲望与需求

一个渔翁在钓鱼,看样子他的运气还不错,只见银光一闪,就钓上来一条。但奇怪的是,每逢钓到大鱼,渔翁就会把它放回水中,只有小鱼才放到鱼篓里。在旁边观看他垂钓的人迷惑不解,问道:“你为什么要放掉大鱼,而留下小鱼呢?”

钓鱼的人回答说:“我只有一个小锅,怎么能煮得下大鱼呢?而且小鱼更鲜啊!”

鸦片战争以后,英国商人为打开中国这个广阔的市场而欣喜若狂。当时英国棉纺织业中心曼彻斯特的商人估计,中国有4亿人,假如有1亿人晚上戴睡帽,每人每年用两顶,整个曼彻斯特的棉纺织厂日夜加班也不够。于是他们把大量洋布运到中国,结果与他们的梦想相反,中国人没有戴睡帽的习惯,洋布根本卖不出去。

按当时中国人的购买能力,还是有相当一部分人可以消费得起洋布的,为什么英国人的洋布卖不出去呢?关键在于中国人没有购买欲望。经济学家认为:构成需求的两个因素是购买欲望与购买能力,两者缺一不可都不能成为需求。英国人失算的原因在于不了解中国国情,没有考虑到中国人的购买欲望。就像渔夫一样,他所需要的都是一些能放进他锅里的小鱼,如果超出了他的锅所能容纳的范围,就算大鱼被送到他的手里,他照样会把它们放归到海里。

购买欲望取决于消费者个人的嗜好,嗜好又取决于物质与精神需要、文化修养、社会地位等因素。但消费者作为社会的人,其嗜好与社会消费习俗密切相关。消费习俗作为社会习俗的一部分取决于一个社会的文化



传统与经济发展水平。

鸦片战争后的中国仍然是自给自足的封建国家,并在此基础上形成了保守、封闭的社会习俗,对外国的东西持强烈的抵制态度。就像渔夫一样,小锅装小鱼已经成了约定俗成的事情,见到大鱼后,尽管他也知道大鱼肉更多,刺更少,可他还是排斥它,而不是考虑用什么好方法来对待这些大鱼使自己获利。鸦片战争打开了中国的大门,但并没有从根本上动摇中国自给自足的经济基础和保守封闭的意识形态。这样,洋布和其他洋货在中国受到抵制是很正常的。当然,消费习俗和消费嗜好是可以改变的。企业可以通过多种方法影响消费习俗和消费者嗜好,创造出消费者的购买欲望。

大家都知道,总需求小于总供给会导致经济萧条,所以只能靠扩大消费、刺激消费者的购买欲来消除,可以说,这是扩大需求的唯一正确途径和方法。不过问题是如何扩大消费需求。凯恩斯主义扩大需求,带有很大的主观随意性,不考虑微观效果和供求在结构上的吻合,不注意遵循客观经济规律和市场机制的要求,这是其理论上的严重缺陷。结果是扩大需求的效果极差,直接导致供求结构失衡,引起滞胀危机。

经济学专家告诉你

构成需求的两个因素是购买欲望与购买能力,两者缺一不可都不能成为需求。不掌握经济规律,特别是消费品变化规律是很难正确判断哪些商品应该扩大需求,哪些商品应该缩小需求,因而也就无法在动态中实现需求与供给在总量和结构上的均衡。

你怎能不懂经济学

预期怎样影响消费

1991年春节联欢晚会,姜昆和唐杰忠说过一段相声《着急》,里面有个爱着急的小伙子,听邻居二大妈说“过两天副食品要涨价啦”,急忙去采购副食品,买了一洗澡盆的醋、两水缸酱油、十五桶豆油、两抽屉味精……小卖部让他给买光了。可是等了一个半月,这涨价一点儿动静没有。急得小伙子跑到物价局去问:“这副食品什么时候涨价啊?人民群众都盼着涨价呢!”

虽然艺术是生活的夸张,但是在价格不断上涨的情况下出现抢购风潮的事情却一再上演,相反,一些商品价格如果一路下滑,很多人不是马上买进,而是开始观望。从表面上看,这些现象和需求定理不一致,价格和需求并非反方向变动。事实上,这两种现象正是需求定理在起作用,只是在“价格”与“需求”之间要加上“预期”这个因素。

当消费者预期价格有上涨的可能性时,就会影响当前的购买。消费者常常将当前的价格上涨作为今后价格进一步上涨的信号,以此做出未来价格上涨的预期,从而在当前物价上涨少时增加购买。此时,影响购买行为的并非是当前的高价格,而是未来的更高价格。所以,买涨不买落和需求定理并不违背。

同理,消费者也会将当前的价格下降作为今后价格进一步下降的信号,做出未来价格下跌的预期,从而在物价下跌时减少购买。此时,影响购买行为的也不是当前的低价格,而是未来的更低价格。所以,持币待购和需求定理也不违背。企业不是要干预消费者的预期和购买行为,不要向消费者传递错误的信息。从这种意义上讲,有时一味降价促销会给消费者未



来价格还要下跌的信息,让其作出减少当前购买的决策,例如消费者对于未来汽车价格下降的预期,正是来自于汽车厂家打的价格战。

收入预期也是消费者的一个重要预期。此时,消费者并不是预期整个社会收入水平的走势,而是预期个人收入水平的走势。由于消费者都希望自己的生活稳定,所以,决定其消费的常常不是一时的收入,而是一生的收入以及对未来收入的预期。

通常而言,文化、技术水平较高的年轻人对未来的收入预期是乐观的,他们觉得自己赚钱的能力强,未来的收入会逐渐增加,所以他们的消费模式是支出大于收入,愿意用信贷消费的方式,先借钱花后再还,乐观的收入预期鼓励他们消费;可是,文化、技术水平较低的老年人,赚钱能力有限,就不敢这样消费,悲观的收入预期也就限制了他们消费。

在现实社会中,能影响消费者预期的主要还是政府政策。不管企业的规模多大,对消费者预期的影响都很有限,毕竟所有企业不能联合起来。决定消费者预期的常常是其心理因素,所以企业要注意分析不同消费群体的消费心理,判断其预期,据此作出正确的生产经营决策。当然,对企业而言,重要的还不是全体消费者的消费心理和预期,而是能够购买自己产品的目标群体的消费心理和预期。

经济学专家告诉你

个人在做出预期时,依据个人掌握的经济信息,这种信息常常是分散的、片面的,有的甚至是错误的。作为一个群体,有的人预期失误,可大部分人都是对的。所以,依据大数定理,预期理论是具有一定道理的。



难以捉摸的消费偏好

2005年,世界第五大啤酒公司丹麦嘉士伯公司为了降低成本,在总部哥本哈根宣布,准备在西欧关闭半数啤酒制造厂。由于西欧消费者改变饮酒习惯,慢慢偏爱红酒而非啤酒,啤酒销售受到严重打击。

这次关闭啤酒酿造厂的举动离嘉士伯公司正式宣布重组只有4年。2001年,面对竞争激烈的欧洲市场以及越来越低的售价,嘉士伯公司为使公司成本降低2.01亿欧元,提出重组计划。嘉士伯公司是一个有着百年酿造工艺和丰富历史文化的啤酒企业,在五大洲拥有超过100个生产基地,西欧是公司最大的生产基地。这次,嘉士伯公司不得不在欧洲关闭29家酿造厂中的14家。

经济学家可以计算出消费者的需求和预期,但是他们很难准确地了解消费者的偏好。消费偏好是指消费者对于所购买或消费的商品和劳务的爱好胜过其他商品或劳务,又称“消费者嗜好”。它是对商品或劳务优劣的主观的感觉。偏好受文化、经济、社会等多种因素影响。偏好的重要性质是偏好的有序化,即消费者对于商品的偏好程度是有顺序的,偏好的有序化符合偏好公理中的行为公理。

消费价值观是消费群体对消费对象整体的评价或价值取向,是消费者心理结构的核心。它反映消费主体所处的文化环境和文化传统对其心理的影响,这种作用集中体现在消费者对商品的使用价值、社会价值和文化价值的评价上,同时也规定着消费行为的基本特点。不同国家、民族和地区的消费者由于所处的文化背景不一样,导致了他们价值评估和取向的差异,形成了不同的消费行为。这说明消费价值观念是和各民族的传统





价值文化紧密联系在一起。消费者对所购商品的享用,一方面是为了获取它的使用价值,另一方面是为了追求商品的文化价值,只有当企业提供的商品蕴涵的价值取向与消费者的价值取向产生共鸣时,消费者才会认同这种取向而购买。

消费审美取向是指人们对消费对象的欣赏和情趣的感受,是文化环境与人的心理交互作用的衍生物。文化的民族性和国度性在消费者的审美取向上都有深刻的反映,这造成消费者的求美消费行为具有文化的选择性。研究发现,同种文化中的消费者的审美标准和审美情趣具有高度的趋同特征,它作为一种消费需求反映在市场活动中构成了同质市场。从这个意义上说,文化因素对消费者审美取向的制约和选择是我们区分市场性质的隐性标准之一,忽视了这一点,就缺乏对市场的深刻考察,必然对营销活动产生不利的影响。

长期生活在一种文化中的人们,在性格形成过程中必定会打上文化的烙印。文化对人格的制约,一是规范人们基本生活态度和基本观点,二是调控人们行为的基本倾向。最能反映文化对性格形成作用的、在大多数民族成员身上都体现出来的典型特征,构成了民族性格。不同的文化形成不同的民族性格,不同的民族性格造成了消费行为倾向的差别。

中国人一般不善于直接表达自己的喜怒哀乐等各种情绪,因此商家常对消费者的心理揣摩不透,在营销中有隔山买牛的感觉。而西方人总喜欢直截了当地表达自己的消费愿望,营销人员在推销产品时就有了较多的成功机会。

经济学专家告诉你

由于自然环境、物质生活条件、经济发展水平和历史的作用,不同国家和民族都有自己独特的、习惯化的生活方式,在生活的各个方面都形成了一些有别于其他国家和民族的传统风俗习惯,这些民风民俗等文化因素对消费者的心理和行为影响颇大。

节俭是不是美德

18 世纪,荷兰的曼德维尔博士在《蜜蜂的寓言》一书中讲过一个有趣的故事。

一窝蜜蜂本来繁荣兴旺,它们整天大吃大喝,过着奢华的生活。但后来,有位哲人教导它们说,不能这么挥霍浪费,应当厉行节约。蜜蜂们听了哲人的话以后,认为非常有道理,就迅速贯彻落实,个个争当节约的模范。然而,结果却出乎预料,整个蜂群很快地衰败下去,从此一蹶不振。

蜜蜂的故事说的就是“节俭的逻辑”,在经济学叫“节俭悖论”。在西方经济学史上,节俭悖论曾经使许多经济学家备感困惑,但经济学家凯恩斯从故事中却看到了刺激消费和增加总需求对经济发展的积极作用,受此启发,他进一步论证了节俭悖论。

节俭是一种美德,是个人积累财富最常用的方式,如果某个家庭能勤俭持家,减少浪费,增加储蓄,那么这个家庭往往可以致富。但是,根据凯恩斯的总需求决定国民收入的理论,节俭对于经济增长并没有什么好处。实际上,这里蕴涵着一个矛盾:公众越节俭,降低消费,增加储蓄,会导致社会收入越少。因为,人们的收入通常有两种用途,消费和储蓄。而消费与储蓄成反方向变动,即消费增加储蓄就会减少,消费减少储蓄就会增加。所以,储蓄与国民收入呈现反方向变动,储蓄增加国民收入就减少,储蓄减少国民收入就增加。根据这种看法,增加消费减少储蓄会通过增加总需求而引起国民收入增加,就会促进经济繁荣,反之就会导致经济萧条。

由此可以得出一个蕴涵逻辑矛盾的推论:节制消费增加储蓄会增加个人财富,对个人是件好事,但由于会减少国民收入引起萧条,对整个国



民经济发展却是件坏事。

节俭悖论告诉我们:节俭减少了支出,迫使厂家削减产量,解雇工人,从而减少了收入,最终减少了储蓄。储蓄为个人致富铺平了道路,然而如果整个国家加大储蓄,将使整个社会陷入萧条和贫困。也就是说,在资源没有得到充分运用、经济没有达到潜在产出的情况下,只有社会每个成员都尽可能多地消费,整个经济才能走出低谷。

解决节俭悖论的这一现实存在于经济是否处于萧条水平这一问题之中。如果社会已达到充分就业状态,而资源又很紧缺甚至存在通货膨胀缺口,那么节俭就能抑制总需求过高,并有助于消除通货膨胀。在这样的情况下,节俭还是应该大力提倡的。也就是说,节俭悖论的存在,是有它的社会经济发展的特定条件的,并不是说任何时候都如此。

在现实生活中提倡理性消费和节俭悖论并不矛盾。尽管目前人们的生活方式总体已开始由节俭型转向消费型,人们对生活质量与生命质量的意识显著增强,可是提倡建立节约型社会依旧具有积极的现实意义。

经济学专家告诉你

在经济学中,对单独个人有益的事情不一定就对全体有益;在有些情况下,社会成员个人的精明可以是整个社会的愚笨。节俭是中华民族的传统美德,但并不是不去消费,而不去奢侈地浪费。我们要大力提倡理性消费,也要理直气壮地反对盲目消费。

越贵越好卖的吉芬商品

1845年，爱尔兰爆发了一次大饥荒，农产品的价格急剧上涨，人们日常需求的食品土豆、肉和奶酪的价格都已经很高。按照经济学的一般规律，价格上涨的商品需求量就会下降，肉和奶酪的情况确实如此，销量越来越少。但是土豆的销量却一反常态，大大增加。

英国经济学家吉芬研究了这种现象。原来在爱尔兰人的生活支出中土豆占很大的份额，是最主要的食品。在大饥荒里生活恶化，人们为了生存，被迫大大减少了对肉和奶酪的消费，而把节约下来的钱花在相对便宜的土豆上。自此以后，人们就把这种价格上涨反而使得销量增加的商品称为“吉芬商品”。

经济学中，一种商品价格的变化会引起该商品需求量的变化，这种变化可以被分解为收入效应和替代效应两个部分。

收入效应是指由商品的价格变动所引起的实际收入水平变动，进而由实际收入水平变动所引起的商品需求量的变动。替代效应是指由商品价格变动而引起的商品的相对价格变动，从而导致消费者在保持效用不变的条件下，对商品需求量的改变。

一种商品价格下降是否导致消费者选择该商品数量的增加，取决于价格下降产生的替代效应和收入效应的符号和大小。正常商品价格下降的替代效应和收入效应都使得该商品需求量增加，所以，总效应与价格成反方向变动。低档商品价格下降的替代效应使商品需求量增加，收入效应却使得商品需求量下降，但是收入效应的作用小于替代效应的作用，所以，总效应与价格成反方向变动。而对于“吉芬”商品来说，价格下降的替





代效应使商品需求量增加,收入效应使商品需求量下降,但是收入效应的作用大于替代效应的作用,所以,总效应与价格成正方向变动。

生活中的吉芬现象并不少见。例如当某一种股票持续上涨时,经常看到的局面便是人们争相抢购这种股票,以便能够赶上“牛市”多赚一笔。相反,当一种股票的价格持续下跌的时候,购买它的人反而会明显减少,而拥有它的人也都希望尽快抛出,以便避开“熊市”。

另外,日常生活中还有一种所谓的“雨伞现象”。刚下车的乘客突然遇到大雨,早有准备的小贩趁机推销自己的雨伞,而且价格明显超出平时。价格虽然上涨了,雨伞却卖得很不错。

那么,“吉芬商品”是不是违反一般的商品需求定律呢?需求定律是“在其他条件不变时,需求价格与需求量呈反向变动关系”。这里需要指出它的前提,即“其他条件不变”。这个不变涵盖了关于需求的许多概念,如“需求弹性”和“供给弹性”。以上述“雨伞的需求量上升”为例,雨伞销量的上升,关键原因不是价格上涨,而是由于天空突降大雨,即“需求定律”的“其他条件”已经发生变化了。这时“需求弹性”急剧降低,对价格已经不再敏感。在这种情况下,只要价格还不是高得离谱,人们就会购买。试想如果雨并不是很大,人们可以赶到商店再去购买的话,小贩们的高价雨伞就无人问津了。这一道理对于爱尔兰的饥民同样适用。土豆价格上涨而需求量反而上升,是因为人们收入所限只能去选择土豆。同时,在饥荒的压迫下,他们预期价格还会再涨,于是就去抢购。从这一点上说,“吉芬现象”并没有推翻需求定律。

经济学专家告诉你

经济学家发现,“吉芬”商品总是与经济不景气联系在一起,仿佛一对连体双胞胎,如影随形。



为了面子的消费

2005年秋季,一个专为俄罗斯富人举办的“百万富翁展销会”在莫斯科开幕,展览会中的商品价格贵得惊人,一瓶香水3.5万欧元,一部手机140万欧元。预计,展销会将吸引4万名俄罗斯富翁光临,并总计狂花50亿欧元来购买这些奢侈品。

在展览会上,一部号称“世界上最昂贵的手机”吸引了所有人的眼球,它由瑞士Goldvish公司制造,售价高达140万欧元。据悉,这部手机机身由140克白金铸成,每个按键都镶有一颗名贵钻石,总重量达100克拉。即使是手机背面也尊贵至极,覆盖有一块手感超滑的鳄鱼皮。迄今,这种钻石手机在全世界只卖出过1部。

“富翁展销会”在俄罗斯引发巨大的争议。据悉,俄罗斯目前仍有25%的人生活在贫困线下,许多人都认为,这个展销会简直是“愚蠢的炫耀财富行为”。

很多时候我们买一样东西,看中的并不完全是它的使用价值,而是希望通过它显示自己的财富、地位或者其他,所以,有些东西往往是越贵越有人追捧,比如一辆高档轿车、一部昂贵的手机、一栋超大的房子、一场高尔夫球、一顿天价年夜饭……制度经济学派的开山鼻祖凡勃伦称之为炫耀性消费。

凡勃伦还认为,个人对虚荣效用的追求总是导致社会浪费,因为一个人从炫耀性商品中所得的虚荣效用正是另一人所失去的效用,因而一切用于追求虚荣效用的资源都被浪费性地消耗了。在炫耀性消费里消费者





能够从消费炫耀性商品中得到虚荣效用，但这种虚荣效用并不能带给消费者任何物质上的满足，它实质上造成了商品相对价格及资源配置的扭曲，从而导致社会效率的损失。

按照凡勃伦物品的定律，如果价格下跌，炫耀性消费的效用就降低，这种物品的需求量就会减少。对于一位凡勃伦物品的崇拜者，同样是这部20万元的手机，如果现在1万元卖给他，他也许根本不会瞧一眼，同样是一顿20万元的年夜饭，如果现在免费请他品尝，大概也会拒绝。因为这些物品里只剩下实际使用效用，不再有炫耀性消费效用。

自我消费的炫耀性是通过财产的浪费来显示其对财产的占有。在《金钱的爱好准则》中，凡勃伦说明，在财产私有制度下，由于金钱财富成为区别荣耀和博得尊敬的基础，它也就成为评价一切实物的标准，无论是宗教、美感、实用性还是对物质的占有，都是以显示金钱为目的。在《服装是金钱文化的一种表现》中，描述了人们在服装上的争奇斗胜和极其奢侈，说明他们如何借此夸耀自己的财富，表现自己的浪费性消费。

经济学专家告诉你

炫耀并非缺点，它对我们这个社会有着建设性功能：通过炫耀，财富获得不断积累的动力，一个人对财富拥有的满足才能折射到另外一个人的梦想中，并转化为一群人追求财富的动力。



习惯奢侈的棘轮效应

商代时，纣王刚刚即位，百姓们都以为在这位精明国君的治理下，商朝的江山肯定会坚如磐石。有一天，纣王派人用象牙给自己做了一双筷子，并很高兴地用它吃饭。他的叔父箕子看见了，就劝他把筷子收起来，但是纣王却一副满不在乎的样子，而满朝的文武大臣也没把这当回事，觉得这不过是一件极平常的小事。

此后，箕子忧心忡忡，有的大臣感到莫名其妙，就问他原因，他回答道：“纣王既然用象牙做筷子，就不会再用土制的瓦罐来盛汤装饭，必定要改用犀牛角做成的杯子与美玉制成的饭碗。在有了象牙筷、犀牛角杯与美玉碗之后，难道大王还会用它们来吃粗茶淡饭及豆子煮的汤吗？此后，大王的餐桌每顿都会摆上许多奇珍异品和山珍海味。吃着这些东西，穿的衣服自然也要以绫罗绸缎为主，而住的就更要富丽堂皇了。另外，还要大兴土木，广建楼台亭阁，以此来衬托自己尊贵的身份。这样一来，百姓的疾苦就不言而喻了，我是担心物极必反啊！”

箕子的预言在5年后应验了。商纣王奢侈至极，严刑桎梏下的百姓们怨声载道，商朝的五百年基业就这样败了。

棘轮效应也叫制轮作用，其指出人的消费习惯一旦形成就具有不可逆性，而且很容易向上调整，不容易向下调整。特别是在短时间内，消费是不可逆的，其习惯效应非常大。这种习惯效应让消费取决于相对收入，也就是相对于自己以前的最高收入额。

狭义的棘轮效应是指即使收入水平下降，个人的消费习惯也不会随之下降。广义的棘轮效应是指经济活动中的不可逆性，就像前进中的“棘



轮”一样难以逆转。

棘轮效应是经济学家杜森贝提出的。经济学家凯恩斯认为消费是可逆的,即绝对收入水平变动必然会引起消费水平的变化。针对这个观点,杜森贝强调,事实上这是不可能的,因为消费决策并非是理性的,它还取决于消费习惯。这种消费习惯受很多因素的影响,比如人的生理与社会需要、个人的经历以及个人经历的结果等。尤其是个人收入在最高时所达到的消费标准,其对消费习惯的形成起着非常重要的作用。

棘轮效应可以用宋代大政治家司马光的一句话来概括:“由俭入奢易,由奢入俭难”。他还认为:“俭,德之共也;侈,恶之大也。”他秉承清白家风,不喜欢奢侈浪费,提倡俭朴为美。司马光写这封家书的目的是为了告诫儿子不要沾染纨绔的习气,要保持俭朴清廉的传统美德。

棘轮效应是出于人的一种本性,人生而有欲,“饥而欲食,寒而欲暖”是人与生俱来的欲望。人有了欲望,便会想方设法地满足自己的欲望。

对于欲望,我们既不能禁止,也不能放纵,必须保持适度的物质消费。倘若不限制自己的欲望,过度地放纵,必然会让自古“富不过三代”的说法成为现实,也必然会出现“君子多欲,则贪慕富贵,枉道速祸;小人多欲,则多求妄用,败家丧身。是以居官必贿,居乡必盗。”的现象。

经济学专家告诉你

在物价上涨方面,我们一定要警惕棘轮效应的发生。因为物价上涨和民生问题息息相关,尤其是食品价格的上涨,就很有可能会形成“能上不能下”的现象,这将对普通消费者的生活造成严重的影响。在房价问题上,棘轮效应的表现就更加明显。



不甘人后的示范效应

诺贝尔经济学奖获得者加利·伯克尔经常陪太太去餐馆。当时，在加利福尼亚有两家海鲜餐馆，伯克尔发现他太太有一个奇怪的行为，就是在两家餐馆中，她总选座位被占满的那家。在伯克尔看来，两家餐馆质量完全一样，差别在于，其中一家餐馆人多，而另一家人少得可怜。

为什么会出现这种情况呢？经过细心的观察研究，伯克尔得出了后来获诺贝尔奖的基础理论之一：理性的人们支持他们自己的生活方式，也就是说，是否理性取决于生活的方式。因此，同一个行动对于不同的人来说不一定是理性的。因此，消费者对某些商品的需求，完全可能仅仅取决于其他消费者对这些商品的需求，简称消费的“示范效应”。

示范效应最早是心理学家对人类行为研究所做的总结，现在已经广泛地被经济学家用于研究人的经济行为，尤其是消费行为。在日常生活中，我们常常会发现这种现象：当你的同事或者邻居买了某种商品，引得其他人羡慕的时候，你也会跟着购买这种商品。

示范效应往往是双向的，这就是所谓“坏”榜样和“好”榜样所起的影响。从动态上看，示范效应最终会使少数成为主流。

消费者在认识和处理自己的收入与消费及其相斥关系时，会和其他消费者相比较。这就使我们看到消费者分成了许多群体，有许多消费者自觉不自觉地加入了一定的群体内，他的消费向这个群体内的其他人看齐。

在市场环境下，特别是在商品供应比较丰富的情况下，消费的示范效应表现得越来越明显，对市场供求关系有比较大的影响。比如说有人看到别人的衣服漂亮，不管自己穿着好不好看，也千方百计买一套穿在自己身





上。“名牌效应”是示范效应的典型现象,这完全可以解释为什么各种商家要不惜重金聘请“明星”做商品广告了。

早在古代就可以找到示范效应的范例。春秋时期,楚王喜欢身材纤细的女子,于是后宫的众多佳丽为了得到楚王的宠爱而纷纷节食,力争做最苗条的宫女,最后的结果是个个饿得面黄肌瘦、弱不禁风。这个“楚王好细腰”的古代寓言,虽然有着很明显的讽刺意味,但是从现代经济学角度来看,这正是“示范效应”的雏形和起源。楚王是一国之君,他的偏好自然会引起整个社会的消费时尚发生变化,变化的动力则来自“示范效应”。

高跟鞋最早起源于法兰西国王路易十四时期。当时,路易十四因为自己身材矮小,不能在臣民面前充分显示他高贵的气度,就吩咐手下人为他定制了一双高跟鞋。此后,法国贵族男女们纷纷仿效,以至于流传到现在。

在现代社会中,示范效应随时都左右着人们的经济生活以及消费习惯。当消费者看到有些人因收入水平或消费习惯的变化而购买高档消费品时,尽管自己的收入没有变化,也可能仿效他人扩大自己的开支,或者在收入下降时也不愿减少自己的支出。

经济学专家告诉你

示范效应甚至可以跨越国界,当某国居民接触到别国居民购买高档消费品时,他们可能会仿效别国居民从而改变自己的消费习惯。于是,消费的示范效应会造成低收入水平国家居民的消费需求远远超出他们正常的水平,从而导致储蓄不足和国际收支严重逆差等问题。



讲究配套的狄德罗效应

18世纪法国哲学家丹尼斯·狄德罗在题为《后悔丢弃了我的旧长袍》的文章中讲述了他经历的一个故事。

一位朋友送了一件质地精良、做工考究的新睡袍给狄德罗，他非常喜欢，并很快将旧的睡袍丢弃了。可是他穿着华贵的睡袍在书房走来走去时，发现书房里的家具跟这件新睡袍不协调，不是破旧不堪，就是风格不对，便毫不犹豫地将其换成与新睡袍相搭配的新家具。后来，他又发现挂在墙上的挂毯与家具不配套，针脚也粗得吓人，也将其更换了。再后来，他又发觉雕像、闹钟等摆设都与房间不协调，便都一一更换了。书房终于跟上了睡袍的档次，可他却觉得很不舒服，因为“自己居然被一件睡袍胁迫了”。

在今天的城市消费生活中，市民们越来越注重各种消费品之间的搭配是否和谐。例如，在服饰消费中，人们开始重视帽子、围巾、上衣、裤子、袜子、鞋子、首饰、手表等物品之间在色彩、款式上的相互搭配。在家居生活中，人们注重家具、灯具、厨具、地板、电器、艺术品和整体装修风格之间的和谐统一。每当人们搬进新装修好的房子的时候，原来的那些旧家具，如果与住房装修格调不合，常常不是拿来送人，就是当垃圾处理掉。美国哈佛大学经济学家朱丽叶·施罗尔由此提出了一个新概念——“狄德罗效应”，或称“配套效应”，专指人们在拥有了一件新的物品后，不断配置与其相适应的物品，以达到心理平衡的现象。

在我们的消费生活中，物品往往以一个体系出现，而不是以单个的孤立形态，因为我们所需要的物品，并不是单一的，而是一系列物品的组



合。显然,物品之间有一个如何组合的问题。但是,在不同的时代,物品的组合逻辑是不同的。我们的消费生活,先后经历了从物的“功能组合逻辑”到“系统组合逻辑”,再到“格调组合逻辑”的升级换代。

如果消费品短缺,人们就不容易考虑物品之间的协调统一问题。那么,是不是这时的物品之间就没有组合的问题呢?也有,但主要是物品之间的“功能组合”。所谓功能组合,指的是物品之间在功能上的相互依赖。例如,要完成坐在一起吃饭的功能,我们不但需要桌子,而且需要椅子。同样道理,有了沙发,也要有茶几;有了茶壶,也要有茶杯;有了铁锅,也要有锅勺。它们之间的搭配,就遵循了功能组合逻辑。事实上,由于当时消费品的短缺,即便是物品的这种功能组合,也常常难以完全实现。例如,许多平房连卫生间都没有,居民必须到外头使用公共卫生间。它是随着改革开放以来物质生活的改善才逐步实现的。

随着生活水平的逐步提高和消费品功能组合的实现,人们的消费生活已经进入了“系统组合”的时代。所谓系统组合,指的是与某种生活水平相一致的、满足各方面需求的消费品之间的配套组合。在这里,人们的消费需求构成一个系统,满足这些需求的消费品也构成一个完整的系统。如果其中某个物品缺失,就会导致生活水平的缺损和消费心理缺憾。缺了一样,生活就有缺口,弥补这种缺口,便成为人们消费的主要动力。

经济学专家告诉你

物与物的组合不再仅仅遵循功能和系统的逻辑,也遵循格调的逻辑,并以此作为自我认同的写照。每个阶层和群体的阶层格调和自我认同,构成了消费品得以组合在一起的主题。

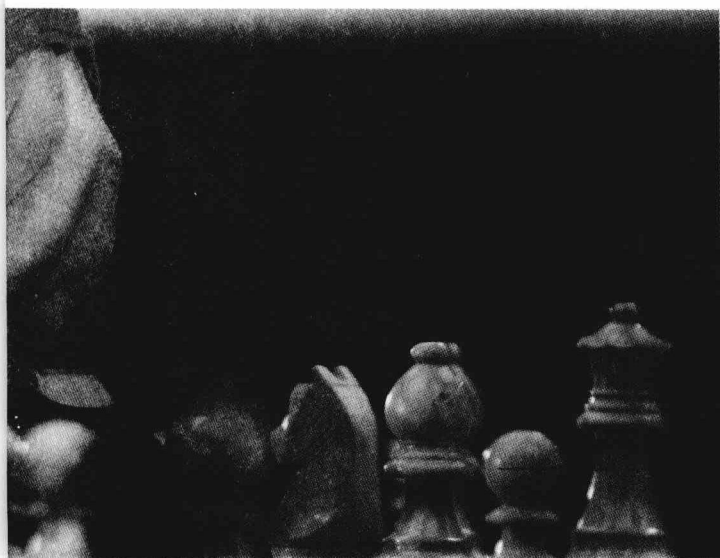
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>



第七章

取胜是最终的目的

——经济学与博弈



什么是博弈

2000 多年前,秦国因商鞅变法之实力大增,但仍不能与其他六国总和相匹敌。这种情况下,六国与秦国就产生了两种针锋相对的形势:其一,六国采用“合纵”政策对抗秦国,也就是各国缔结军事盟约,共同抵御秦国的侵略;其二,六国采用“连横”政策与秦国妥协,也就是各国都与秦国签订友好互助条约,保持双边和平关系。

当时七国之中,齐国实力最强,成为六国军事同盟的核心。一旦齐国放弃“合纵”政策,六国的军事同盟就土崩瓦解。真实的历史也证明了这一点,秦国对六国联盟的破坏正是从齐国开始的。秦国采取“连横”政策,齐国默许秦国的“连横”政策并与秦国建立友好外交关系,结果六国最终被灭,秦始皇得以统一中国。

秦国与六国联盟之间的争斗用经济学的眼光来看就是“博弈”。我们生活在这个世界上,就不可避免地要与他人打交道,这是一个利益交换的过程,也就无可避免地要面对各种矛盾和冲突。而博弈,就是个人或组织在一定的环境条件与既定的规则下,同时或先后,进行一次或多次的选择策略并实施,从而得到某种结果的过程。

形成一个博弈有四个要素。首先,博弈要有两个或两个以上的“参与者”。从经济学的角度来看,如果是一个人做决策而不受他人干扰,那就是一个“最优化问题”,也就是一个人或一个企业在一定形势下决策的问题。最简单最优化的例子就是:如果这个烟民有妻子或女友,而她讨厌抽烟的人,这就有可能形成一个“博弈”。这也就是,博弈者的身边有具有主观能动性的决策者,他们的选择与其他博弈者的选择相互作用、相互影响。



其次,博弈要有参与各方争夺的“资源”或“收益”。资源指的不仅仅是自然资源,如矿山、石油、土地等,还包括各种社会资源,如人脉、信誉、学历、职位等。利益的争夺是博弈的目的,也是形成博弈的基础,参与博弈的人是为了自身收益的最大化而互相争斗。参与博弈的各方形成相互竞争相互对抗的关系,以争得利益的多少决定胜负,一定的外部条件又决定了竞争和对抗的具体形式,这就形成了博弈。如象棋对弈的参与者是以将对方的军为目标,古罗马角斗士争夺两人中仅有的一个生存权,而企业经营的目的都是为了生存发展。但不可否认,博弈者之间也包含着合作的潜力。

第三点,博弈的参与者有自己能够选择的“策略”。所谓策略,指的是直接实用的针对某一个具体问题所采取的应对方式。策略选择时先要对局势和整体状况进行分析,确定局势特征,找出其中关键因素,然后在最重要的目标上进行策略选择。

最后,博弈的参与者必须拥有一定量的“信息”。比如在“合纵连横”的故事中,秦国与齐国都明白对方的策略,用博弈论的术语来说,就是“秦国知道齐国知道自己的策略,齐国亦然”。而这正是博弈双方所掌握的信息。

经济学专家告诉你

每个博弈者在决定采取何种行动时,不但要根据自身的利益和目的行事,还必须考虑决策行为对其他人的可能影响,以及其他人的反应行为的可能后果,通过选择最佳行动计划,来寻求收益或效用最大。因此博弈是经济学研究中的一个重要问题,懂得博弈的人会在竞争中占得先机。

你怎能不懂经济学

信息是无价之宝

从前有个古董商人,看见乡间的小路边有个农夫在逗一只猫。出于职业敏感,他一眼就发现农夫给猫用的猫食盆子是个价值连城的好东西,于是就假惺惺地抱起猫说:“你的猫太好了,我要买你的猫。”

农夫听了非常高兴地说:“拿两百块钱来,猫就归你啦!”

古董贩子连价钱也不还,毫不犹豫地就付了两百块。古董商又拿起猫食盆说:“这只猫一定习惯用这个食盆了,不如让我一起带走吧。”

农夫说:“我只卖猫,猫食盆不能带走。”

古董商忍不住好奇地问:“你为什么不把猫食盆给我带走呢?”

农夫说:“就靠着这个猫食盆子,我已经卖掉上百只猫了。”

大多数经典博弈模型都有一个前提条件,就是博弈参与者都知道对方所能采用的策略与各种可能的结局。简单地说,这些博弈都没有信息不对称的情况。

但是在实际生活中,很多情况下并不都是这么理想的:人寿保险公司并不知道投保人真实的身体状况,只有投保人自己对自身健康状况有最确切的了解;求职者向公司投递简历,求职者的能力只有自己最清楚,公司并不完全了解;最常见的例子就是买卖双方进行交易时,交易商品的质量,自然是卖方比买方更了解。

之所以有这些信息不对称的情况,是因为存在“私有信息”。通俗地讲,就是某一方所知道的信息而对方并不知道。如果一则信息是大家都知道的,或者是所有有关的人都知道的,就叫做“公共信息”。私有信息的存在导致“信息的不对称”,也就是某些人掌握的信息要多于其他人。因为参



与博弈者掌握的信息不完全,往往有很多私有信息的存在,其决策结果必然会有很大的不确定性。不管是对未来、现在或过去的任何决策,只要是我们不知道确切的结果的都具有不确定性。

当存在不确定性时,决策者的决策就具有风险。不确定性和风险有密切的联系,但又是两个不同的概念。不确定性,直观上很容易理解,一件事情可能出现的结果越多,就越具有不确定性,结果越不明确。

信息的价值正在于不确定性的存在。博弈参与者一旦掌握了更多信息,其决策获得更大收益的可能性就增大。例如,消费者买一部二手手机需要花 1000 元,而这部手机的真实价值只有 500 元,如果消费者买了这部手机,就净损失 500 元。如果他和二手手机老板很熟,请老板吃顿饭支出 100 元,老板决定给这个消费者一部市价 1200 元的二手手机。获取这部手机真实信息的成本就是 100 元,但消费者不仅没有亏掉 500 元,反而赚了 200 元,等于投入 100 元的信息成本得到了 700 元的收益。

因此,市场参与者决策的准确性取决于信息的完整性。准确的决策需要更多信息支持,所以信息的获取有减少风险的作用。这就是说,信息的获取有可能增加决策者的收益。信息的价值就可以用获取信息后增加的收益来衡量。当然,信息的获取多需要付出成本,甚至这种成本可能会高到决策者无法承受的境地。

经济学专家告诉你

对个人来说,拥有信息越多越有可能作出正确决策。对社会来说,信息越透明越有助于降低人们的交易成本,提高社会效率。在绝大部分情况下,我们根本无法掌握影响未来的所有因素,这使做确定性的决策变得困难重重。

你怎能不懂经济学

酒吧问题与股市

有一群人，假如总共有 100 人，每个周末均要决定是去酒吧活动还是待在家里。酒吧的容量即座位是有限的，如果去的人多了，去酒吧的人会感到不舒服，此时，他们留在家中比去酒吧更舒服。我们假定酒吧的容量是 60 人，如果某人预测去酒吧的人数超过 60 人，他则决定不去，反之则去。这 100 人如何作出去还是不去的决定呢？

“酒吧问题”是美国经济学家 W·阿瑟 1994 年在《归纳论证的有界理性》一文中提出的。他还给这个博弈做了如下限制：每个参与者面临的信息只是以前去酒吧的人数，因此他们只能根据以前的历史数据归纳出此次行动的策略，没有其他的信息可以参考，他们之间更没有信息交流。

这个博弈的每个参与者都面临着这样一个困惑：如果许多人预测去的人数超过 60，而决定不去，那么酒吧的人数会很少，这时候这些预测就错了。反过来，如果有很大一部分人预测去的人数少于 60，他们因而去了酒吧，则去的人会很多，超过了 60，此时他们的预测也错了。因而一个做出正确预测的人应该是能知道其他人如何预测的人。阿瑟通过真实的人群以及计算机模拟两种实验得到了两个迥异的、有趣的结果。对真实人群的实验中，实验对象的预测变化呈有规律的波浪形，也就是说，如果某天“去酒吧”的人很多，那么大多数人在第二天都会选择“不去”。

通过计算机的模拟实验，得出了另一个结果：起初，去酒吧的人数没有一个固定的规律，然而，经过一段时间后，这个系统去与不去的人数之比接近于六比四，尽管每个人不会固定地属于去或不去的人群，但系统的这个比例是不变的。如果把计算机模拟实验当做是更为全面的、客观的情





形来看,计算机模拟的结果说明的是更为一般的规律。

生活中有很多例子与这个模型是相通的。比如,在交通高峰期间,司机面临两条路的选择时,往往要选择没有太多车的路线行走,此时他宁愿多开一段路程而不愿意在塞车的地段焦急地等待。司机只能根据以往的经验来判断哪条路更好走,所有司机都不愿意在塞车的道路上行走。因此每一个司机的选择必须考虑其他司机的选择。经济学家对这一类博弈统称为“少数人博弈”。

“少数人博弈”理论可以运用于股票市场。每个股民都在猜测其他股民的行为而努力与大多数股民不同。如果多数股民处于卖股票的位置,你处于买的位置,股票价格低,你就是赢家;而当你处于少数的卖股票的位置,多数人想买股票,那么你持有的股票价格将上涨,你将获利。股民采取的策略则多种多样,策略的得出完全是根据以往的经验归纳出来的,因而类似于这里的少数人博弈的情况。

虽然不同的博弈者采取不同的策略,但是其共同点是这些预测都是用归纳法进行的。然而,这个预测已经被实验证明在多数情况下是不正确的。那么,在这个层面上说明,这种预测是一个“非线性”的过程。用专业的术语说,就是系统的未来情形对初始值有着强烈的敏感性,这就是人们常说的“蝴蝶效应”:在巴黎的一只蝴蝶扇动了一下翅膀,纽约就下了一场大暴雨。

经济学专家告诉你

每个人预测时面临的信息来源都是一样的,也无法知道别人如何作出预测,因此所谓正确的预测几乎不可能存在。记忆好的人也未必具有优势。否则在股票市场上,人们利用计算机存储的大量的股票的历史数据就肯定能够赚到钱了。但是,在实际中人们还没有发现这是炒股票必定赚钱的方法。



“囚徒困境”的哲理

话说有一天,一位富翁在家中被杀,财物被盗。警方在此案的侦破中,抓到两个犯罪嫌疑人,并从他们的住处搜出被害人家中丢失的财物。但是,他们都矢口否认杀过人,辩称是先发现富翁被杀,然后只是顺手牵羊偷了点东西。于是警方将两人隔离审讯。

聪明的警官找他们谈话,分别告诉他们说:“你们的偷盗罪确凿,无论如何可以判你们2年刑期。但是,我可以和你做个交易:如果你承认自己犯了杀人罪,我可以向法官求情,你只用坐5年牢;如果你不承认杀人,而那个人同意作证人指证你的话,你将被终身监禁,而他可以被立刻假释出狱。”

对两个嫌疑犯来说,最好的结果就是不承认,这样坐2年牢就可以了。但是他们想了想,都承认了自己杀人的罪行。

很多人不禁会问,为什么两个人都选择了“招供”,傻到接受这种最坏的结果呢?首先我们必须明确的是,两个嫌疑犯都是自利理性的个人,即只要给出两种可选的策略,每一方将总是选择其中对他更有利的那种策略;同时两人无法沟通,必须在不知道对方选结果的情况下,独自选择。

那么囚犯A的内心活动是这样:假如他招了,我不招,我就要将牢底坐穿,招了最多坐5年,还是招了合算;假如他不招,我也不招,只坐2年牢;如果我招,他不招,马上被释放,也是招了合算。因此,无论囚犯B是坦白还是沉默,囚犯A采取坦白的策略对自己更为有利。同样,以上推理也适用于囚犯B。结果两个囚徒都坦白了,都被判刑5年。

这时,博弈达到了这样一种局面,经济学称之为“纳什均衡”。在经济





学中，“均衡”的意思是相关量处于稳定值。比如某一商品的市场价格使欲购买该商品的人均能买到，同时想卖的人均能将商品卖出，此时该商品的供求达到了均衡。这个市场价格称为均衡价格，产量称为均衡产量。均衡分析是经典经济学中的重要方法。

纳什均衡的思想并不复杂，在博弈达到纳什均衡时，局中的每一个博弈者都不可能因为单方面改变策略而增加获益，于是各方为了自己利益的最大化而选择了其中最优策略，与其他对手达成了某种暂时的平衡。这种平衡在外界环境没有变化的情况下，倘若有关各方坚持原有的利益最大化原则并理性面对现实，那么这种平衡就能够长期保持稳定。

再简单一点说，这时所有的博弈参与者都面临这样的一种情况：当其他人不改变策略时，他此时的策略是最好的，如果他改变策略，他的收益将会降低。在纳什均衡点上，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。打一个比方，如果把一个乒乓球，放到一个光滑的铁锅里，不论其初始在何处，最终乒乓球都会稳定地停留在锅底，这时的锅底就可称为是一个纳什均衡点。相反，如果锅是扣在地上的，那么锅底部位是很难放稳一个乒乓球的，因为往任何方向的一点点移动，都会使球彻底离开锅底。这时的锅底部位就不是纳什均衡点了。

经济学专家告诉你

在一个集体里，有可能每个人的选择都是理性的，但对于整个集体来说结果却不是理性的。“囚徒困境”的结果表明个人理性不能通过市场导致社会福利的最优。每个参与者可以相信市场提供的一切条件，但无法确信其他参与者是否能与自己一样遵守市场规则。

你怎能不懂经济学 ●

拿得起也要放得下

20 世纪 60 年代,英国和法国政府联合投资开发大型超音速客机,即协和飞机。该种飞机机身大、豪华并且速度快。几年以后两国政府发现,继续投资开发这样的机型,花费会急剧增加,但是这样的设计定位能否适应市场还不知道;而停止研制将使以前的投资付诸东流。随着研制工作的深入,他们更是无法作出停止研制的决定。

协和飞机最终研制成功,因飞机耗油多、噪音大、污染严重,最终被市场淘汰,英法政府为此蒙受很大损失。在研制过程中,如果英法政府能及早放弃飞机的研发工作,会使损失减少,但他们没能做到。

“斗鸡博弈”是经济学家常讲的一个故事。

话说某一天,在斗鸡场上有两只好战的公鸡相遇,结果势均力敌,斗得难解难分。这时,如果一方退下来,而对方没有退下来,对方获得胜利,这只公鸡则很丢面子;如果对方也退下来双方则打个平手。如果两只公鸡都坚持下去,最后必是两败俱伤。因此,对每只公鸡来说,最好的结果是,对方退下来,而自己不退,但是此时面临着两败俱伤的结果。斗鸡博弈则有两个纳什均衡:一方进另一方退。因此,我们无法预测斗鸡博弈的结果,即不能知道谁进谁退,谁输谁赢。

由此看来,斗鸡博弈描述的是两个强者在对抗冲突的时候,如何能让自己占据优势,力争得到最大收益,确保损失最小。斗鸡博弈中的参与者是处于势均力敌的紧张局势。这就像武侠小说中描写的两个武林高手比拼内力,一旦一方稍有分心,内力衰竭,就要被对方一举击溃。

两只斗鸡要作出严格优势策略的选择,有时并不是一开始就作出这





样的选择的,而是要通过反复的试探,甚至是激烈的争斗后才会作出严格优势策略的选择。因为哪一方前进,不是由两只斗鸡的主观愿望决定的,而是由双方的实力决定的,当两方都无法完全预测双方实力时,就只能通过试探才能知道,当然这种试探要付出相当大的代价。

经济学家将“斗鸡博弈”衍生为动态博弈,形成一个拍卖模型。拍卖规则是:轮流出价,谁出的最高,谁就将得到该物品,出价少的人不仅得不到该物品,并且要按他所叫的价付给拍卖方。假定有两人竞价争夺价值 100 元的物品,只要双方开始叫价,在这个博弈中双方就进入了骑虎难下的状态。因为,每个人都这样想:如果我退出,我将失去我出的钱,若不退出,我将有可能得到这价值 100 元的物品。但是,随着出价的增加,他的损失也可能越大。每个人面临着是继续叫价还是退出的两难困境。

这种骑虎难下的博弈经常出现在企业或组织之间,也出现在个人之间。赌红了眼的赌徒输了钱还要继续赌下去以希望返本,就是骑虎难下。一旦进入骑虎难下的博弈,尽早退出是明智之举。然而当局者往往做不到,这就是所谓“当局者迷”。在现实社会中,以这种形式运用斗鸡定律,却比直接选用严格优势策略的形式,要常见的多。这也许是因为人有复杂的思维、更多的欲望。

经济学专家告诉你

战国思想家庄子讲过一个故事,说斗鸡的最高状态,就是好像木头鸡一样,面对对手毫无反应,可以吓退对手,也可以麻痹对手。这个故事里面就包含着斗鸡博弈的基本原则,就是让对手错误估计双方力量,从而产生错误期望,再以实力战胜对手。



以小搏大的“智猪博弈”

立邦公司是世界知名的涂料业巨头。它在中国的成功是其能跻身全球涂料业前十强的主要原因。从1992年进入中国，立邦独自花巨资培育中国建筑涂料市场，让广大消费者了解“乳胶漆”产品。到现在“立邦”成为水性建筑涂料的代名词，销量占10%以上的市场份额。

但是，这个市场占有率与立邦的投入根本不相称。不仅市场上“香港立邦”“日本立邦”等假冒品牌层出不穷，竞争对手ICI旗下的多乐士贴身紧逼，宣威、来威等全球十强的涂料品牌也纷纷抢食分羹，让作为先行者的立邦头痛不已。

博弈论里有个十分卡通化的博弈模型，叫“智猪博弈”，说的是笼子里面有两只猪，一只大，一只小。笼子很长，一头有一个按钮，另一头是饲料的出口和食槽。按一下按钮，将有相当于10个单位的猪食流进食槽，按按钮后跑到食槽需要付出的“劳动”，要消耗相当于2个单位的猪食。如果两只猪同时按按钮，再一起跑过去吃，大猪吃到7个单位，小猪吃到3个单位，减去劳动耗费2个单位，大猪净得益5个单位，小猪净得益1个单位。大猪按按钮，小猪等着先吃，大猪再赶过去吃，大猪吃到6个单位，去掉劳动耗费2个单位净得4个单位，小猪也吃到4个单位。如果小猪按按钮，大猪等着先吃，大猪吃到9个单位，小猪吃到1个单位，再减去按按钮的劳动耗费，小猪是净亏损1个单位。如果大家都等待，结果是谁都吃不到。

容易知道，“等待”是小猪的优势策略，“按按钮”是小猪的劣势策略。由于小猪有“等待”这个优势策略，大猪只剩下了两个选择：等待一份不





得;按按钮得到4份。所以“等待”就变成了大猪的劣势策略。这样就得到智猪博弈最后出现的结局:大猪来回在猪笼里奔波,小猪则坐享其成。其结论似乎是,在一个双方公平、公正、合理和公享的竞争环境中,有时占优势的一方最终得到的结果却有悖于他的初始理性。

智猪博弈模型可以扩展到各个方面,不论是在战争中还是商业竞争中,都会看到类似智猪博弈的情况。譬如在北约内部,美国承担防务开支很大的份额,大大便宜了西欧和日本。美国经济学家曼库尔·奥尔森将这一现象称为“小国对大国的剥削”。在办公室的人际冲突中,一些人会成为不劳而获的“小猪”,而另一些人充当了费力不讨好的“大猪”。成功了,“小猪”们可以不伤皮毛的优先分到一杯羹;如果失败了,他们也可以发表一通与我无关,我是受害者之类的演讲,让“大猪”成为永远的牺牲者。

而有了水性涂料的教训,立邦公司开始改变战略,进入品牌众多,市场成熟的油性木器漆领域。实际上,更为优质的水性木器漆在美欧发达国家的普及率已经高达50%以上,而在中国不到1%,立邦在技术上有优势,在资金上有实力,却坚持不在中国推广水性木器漆,铁了心不做吃力不讨好的“大猪”。

经济学专家告诉你

智猪博弈告诉我们,谁先去按按钮,就会造福全体,但多劳并不多得。在现实生活中,很多人都只想付出最小的代价,得到最大的回报,争着做坐享其成的小猪,不想付出劳动,不愿承担起大猪的义务,最后导致每个人都无法获得利益。



所罗门王的智慧

所罗门王是古代以色列国的一位智慧、英明的君主。一次，两个少妇为争夺一个婴儿争吵到所罗门王那里，她们都说自己是婴儿的母亲，请所罗门王做主。所罗门王稍加思考后作出决定：将婴儿一刀劈为两段，两位妇人各得一半。这时，其中一位妇人立即要求所罗门王将婴儿判给对方，并说婴儿不是自己的，应完整归还给另一位妇人，千万别将婴儿劈成两半。听罢这位妇人的诉求，所罗门王立即裁决：婴儿是这位请求不杀婴儿的妇人的，应归于她。

这个故事讲的道理是，尽管所罗门王不知道两位妇人中谁是婴儿的母亲，但他知道婴儿的母亲是宁愿失去孩子也不会让孩子被劈成两半的。所罗门王正是了解这一点，很快就识别出谁是婴儿真正的母亲。

所罗门王的这种方法在博弈论中叫“机制设计”，即设计一套博弈规则，使不同类型的人作出不同的选择，尽管每个人的类型可能是隐藏的，别人观察不到，但他们作出的选择却可以观察到。观察者通过不同人的选择推演出他们的真实类型。在经济活动中，机制设计具有重要的意义。好的机制设计可以使企业获得最大的利润。

比如，消费者买票乘飞机，不同的人愿意支付的价格是不一样的。有的人消费的意愿高一些，就可以支付较高的价格。收入低的人或者比较吝啬的人，就只愿支付较低的价格。但是，如果问消费者他们愿意支付什么样的价格，所有人都必定说愿支付较低的价格，因为根据经济学的“经济人”假设，即使有钱人也会认为在同样服务下以低价购买划算。这时，航空公司就必须将这些在经济学中称为“具有不同支付意愿”的人区分开来，





让能支付较高价格的人支付较高价格,才能获得更多的利润。这就需要航空公司设计一种信息甄别机制,比如将舱位分成头等舱、经济舱等,价格稍有不同,当然服务也不同,就将不同支付意愿的顾客区分开了。事实上,头等舱比其他较低等级舱位的价格高出许多,并不主要是因为它的服务要比其他舱位的服务好很多,而是因为那些坐头等舱的人的支付能力比其他舱位的旅客的支付能力要强许多,也就是说坐头等舱的旅客比坐其他舱位的旅客更有钱或更愿意花钱而已。但是,如果航空公司不对舱位如此区分,即使是有钱人也不会愿意坐同样的舱位而支付比别人更高的价格。

我们知道,在商品市场上,卖方有隐藏自己商品真实信息的倾向,消费者为了自身利益也会隐藏自己的私人信息。这样消费者知道自己的需求,而卖方不完全知道,从而出现消费者信息在买卖之间不对称的情况。因为高需求客户为了以更低的价格成交,往往会隐藏自己“具有高需求”的信息。在这种情况下,差别定价方式可以甄别出不同需求程度的客户,从而使卖方可以获取尽可能多的利润。比如,在推出一本新书时,通过提供精装本和平装本两种版本,出版商可以将读者分为两大类:一类对书的评价较高,另一类对书的评价较低;在提供电信服务时,服务商可以对手机用户提供两种收费标准:一种是单位时间通话费用较低但需交纳一定的月租费,另一种是单位时间通话费用较高但不需交纳月租费。根据用户的不同选择,服务商可以将用户区分为高频率用户和低频率用户两类。

经济学专家告诉你

通过一定合同的安排,缺乏信息的一方可以将另一方的真实信息筛选出来,实现有效率的的市场均衡。在信息甄别模型中,要想产生分离均衡,甄别者(没有私人信息的一方)所提的同一交易合同对不同的被甄别者必须有不同的收益。



好心不一定办好事

美国小说家欧·亨利在《麦琪的礼物》中讲述了一个爱情故事。

新婚不久的德拉和吉姆，穷困潦倒。除了德拉那一头美丽的金色长发，吉姆那一只祖传的金怀表，便再也没有什么东西可以让他们引以为傲了。虽然生活很累很苦，他们却彼此相爱至深。每个人关心对方都胜过关心自己。为了促进对方的利益，他们愿意奉献和牺牲自己的一切。

明天就是圣诞节了，两人都身无余钱。为了让爱人过得好一点，吉姆卖掉了心爱的怀表，买了一套漂亮的玳瑁梳子，去配德拉那一头金色长发，德拉则剪掉心爱的长发，拿去卖钱，为吉姆的怀表买了白金表链。

最后，到了交换礼物的时刻，他们无可奈何地发现，自己如此珍视的东西，对方已作为礼物的代价而出卖了。花了惨痛代价换回的东西，竟成了无用之物。

欧·亨利在小说结尾写道：“聪明的人，送礼自然也很聪明。大约都是用自己有余的物事，来交换送礼的好处。然而，我讲的这个平平淡淡的故事里，两个住公寓的傻孩子，却是笨到极点，彼此为了对方，白白牺牲了他们屋檐下最珍贵的财富。不过，让我们对现今的聪明人说最后一句话，在一切馈赠礼品的人当中，那两个人是最聪明的。在一切馈赠又接收礼品的人当中，像他们两个这样的人也是最聪明的。无论在任何地方，他们都是最聪明的人。”

很显然，从感情的角度讲，两个人都是最幸福的，但是从经济学的角度讲，他们出于无私爱心的利他主义行为却使双方的利益同时受损。

让我们暂时抛开爱情的温馨，单从利益的角度来解读。假定，他们每



个人有一个“毫不利己专门利人”的偏好系统，毫不考虑自身利益，专门谋求别人的幸福。这样，个人选择付出还是不付出，只看对方能不能得益，与自己是否受损无关。以这样的偏好来衡量，最好的结果自然是自己付出而对方不付出，对方收益增大；次好的结果是大家都不付出，对方不得益也不牺牲；再次的结果是大家都付出；最坏的结果是别人付出而自己并不付出，靠牺牲别人来使自己得益。不难看出，无论对方选择付出，还是选择不付出，自己的最佳选择都是付出。然而这并不是对大家都有利的选择。

实际上，这里的例子是博弈论中所说的占优策略均衡。通俗地说，在占优策略均衡中，不论所有其他参与人选择什么策略，一个参与人的占优策略都是他的最优策略。显然，这一策略一定是所有其他参与人选择某一特定策略时该参与人的占优策略。因此，占优策略均衡一定是纳什均衡。在这个例子中，德拉选择不付出，也就是不剪掉金发对于德拉来说是一个优势策略，也就是说德拉不付出，吉姆不管选择什么策略，德拉所得的结果都好于吉姆。同理，吉姆不卖掉怀表对于吉姆来说也是一个优势策略。

再举个简单的例子。一名篮球前锋和队友面对着对方的一个后卫时，该前锋可以选择直接投篮，也可以选择传球给队友，根据经验，传球给人的成功率更大，那么传球就是该前锋的优势策略。即如果一个球员具有这样一种策略，无论其他球员怎么做，这个策略都会高出一筹，那么这个球员的选择就有一个优势策略，他的决策就会变得非常简单，只要直接采用该策略而完全不必考虑对手的应对策略。

经济学专家告诉你

要注意的问题是，采用优势策略得到的最坏结果并不一定比采用另外策略得到的最佳结果要好，这是很多博弈论普及书中容易出错的一个问题。应该说，对局者采用优势策略在对方采取任何策略时，总能够显示出优势。

你怎能不懂经济学

零和游戏与双赢法则

阿根廷著名漫画家季诺在漫画《玛法达》中讲了一个有趣的故事。

玛法达和她的朋友下棋，她的小弟弟过来问：“你们两个人都可以赢吗？”

玛法达耐心地解释道：“不，只有一个人可以赢。”

小弟弟很困惑，他说：“那另一个人为什么还要在这里浪费时间？”

当你看到两位对弈者时，你就可以说他们正在玩“零和游戏”。因为在大多数情况下，总会有一个赢，一个输，如果我们把获胜计算为得1分，而输棋为负1分，那么，这两人得分之和就是0。

零和游戏原理之所以广受关注，主要是因为人们发现在社会的方方面面都能发现与“零和游戏”类似的局面，胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。从个人到国家，从政治到经济，似乎无不验证了世界正是一个巨大的“零和游戏”场。这种理论认为，世界是一个封闭系统，财富、资源、机遇都是有限的，个别人、个别地区和个别国家财富的增加意味着对其他人、其他地区和国家的掠夺，这是一个“邪恶进化论”式的弱肉强食的世界。

但20世纪以后，人类社会的经历了经济高速增长、科技进步、全球一体化以及日益严重的环境污染之后，“零和游戏”观念正被“双赢”观念取代。人们已开始认识到，胜与败的结局已不再是几家欢乐几家愁，取而代之的是通过有效合作，双方皆大欢喜的“双赢”局面。

要想从“零和游戏”走向“双赢”，就要求各方都具有真诚合作的精神和勇气，在合作中不要耍小聪明，不要占别人的便宜，要遵守游戏规则。否





则,“双赢”的局面就不可能出现,最终吃亏的还是合作者自己。

随着时代的进步和观念的改变,人们正逐渐摆脱零和游戏原理,朝着“双赢”方向迈进。无论是个人还是对企业,遵循和掌握双赢或多赢法则至关重要。

遵循双赢法则,实际上是要求企业必须树立起这样的观念:要共同向市场要钱,而不是向合作者。

市场中存在激烈的竞争,但更重要的是合作。任何企业都不可能包打天下,需要多种合作者。合作可以发挥整体效应,增强你的竞争能力。但要想与人顺利合作,就必须让别人也“赢”才行。只想自己赢,不让别人赢,永远都不会拥有真正的合作伙伴,这样的企业迟早会自食损人不利己的恶果。

利己不必损人,让别人有赚头自己才会有赚头,这就是双赢法则的真正意义。

其实,就激烈的市场竞争而言,遵循双赢法则十分重要。固然,没有竞争是最好的,但这只是一种幻想。可以说竞争活动本身就属于一种双赢,依赖分工合作、你追我赶而共存共荣。有竞争,才表明你所从事的经营是有前途的;有竞争,你才能知道怎样充实自己的力量,取人之长,补己之短。

经济学专家告诉你

零和游戏原理就是在一项游戏中,总会出现赢者与输者,一方赢正是另一方输,根据正负相抵消的原理,游戏的总成绩永远为零。无论个人还是对企业,掌握和遵循双赢或多赢法则则是至关重要的。

独裁者能否为所欲为

如果有一天,你撞上大运,居然有人白送你1万块钱,条件是你与另一个陌生人分享这笔钱。规则很严格:你们两人分别在不同的房间,无法互相交流。你可以决定如何分配这笔钱,而另一个人可以表示同意或拒绝。那人也知道上述规则和钱的总额。如果他表示同意,那么交易成功;如果他拒绝,那么你们俩谁也拿不到一分钱。无论出现哪种情况,游戏都算结束,而且不再重复。

这时你会怎么做呢?凭直觉,许多人都认为应该对半分,因为这种分法很“公平”,也容易被接受。然而你的胆子未免太小了,因为你完全可以只给对方1元钱。对于一无所获来说,这已经很好啦!

在大多数博弈模型中都隐含了几个假设条件,首先博弈双方都是完全追求收益最大化的理性人,其次博弈双方都是处于均等且相同的地位。然而在实际生活中,参与博弈的双方不可能绝对平等。比如在劳动力市场,很多时候雇员对老板的谈判地位明显是处于劣势。有胆量放言“此处不留爷,自有留爷处”的能有几人?

在不平等条件下谈判博弈的一个经典案例,就是独裁者博弈。假想,一个独裁者与一个无权者分配一笔固定资产。讨价还价只能进行有限次,最后一次博弈的决定者当然是独裁者。按照理性人假设,自私自利的独裁者一定是独吞这笔财富。

劳资谈判与独裁者博弈有些类似。在劳动力市场上,劳动力价格是在综合考虑知识、技能、劳动强度等因素的基础上通过博弈机制来最终确定的。这一过程虽然并不能保证完全实现按劳分配,但确实是一种在现实中



可操作的而且分配结果比较符合按劳分配原则的方案。掌握特殊技能的、技术好的或付出劳动较多的劳动者有条件得到较高的工资;而技术差、知识少、工作少的劳动者只能得到较低的工资。但劳动力市场的“按劳分配”是有局限的。劳动力市场在基本可以实现劳动者之间的“按劳分配”的同时,在买卖双方之间却存在系统的不公平交易。

劳动力市场上买卖双方的不公平交易就产生于博弈环节中。在博弈中,作为卖方的劳动者自然要争取尽量高的工资,而作为买方的资本家为了获取更多的利润也要尽量压低工资,这是可以理解的。问题在于,从博弈的观点看,劳动力市场上买卖双方在博弈中的地位是不平等的。资本家先占有了商品交易过程中实现的全部价值,再由他决定分配,而劳动者则只能被动地选择接受或不接受这份工作。资本家在博弈中处于较有利的地位,而劳动者处于不利地位。在这种情况下,资本家可以出这样一个价格:与劳动者的贡献相比明显偏低,但是比他在别处可能得到的工资略微多一点。此时,劳动者将面临这样一个处境:自己得到的报酬低于自己的贡献,但如果不接受这个价格,则得到的将更少,甚至什么都得不到。从博弈角度讲,虽然这个价格并不公平,但此时最明智的选择还是接受这个价格。

所以,即使不考虑在现实博弈中资本家还经常可以利用劳动者的其他弱点扩大胜利,仅仅博弈地位的不平等已经足以让资本家得到一个有利的价格了。取得这个价格用不着特殊的博弈技巧,因为这是博弈地位本身提供的。这种不公平的报酬体现了资本对劳动者的剥削。

经济学专家告诉你

当然,博弈的独裁者并不只是考虑资产多少,他还要考虑名誉、地位与统治的稳固。如果将这些因素都考虑成收益,从广义上来说,这样的独裁者仍然是理性的。仅仅考虑自身经济收益的当政者是非理性的人。

帕累托最优法则

有这样一道数学题。

几个人拎着水桶在一个水龙头前面排队打水,水桶有大有小。他们怎样排队,才能使得总的排队时间最短?这道题实际上还有两个大家都会想到一块去的“隐含”假设条件:一是水龙头的供水速度不变,是一个常数;二是每个排队接水的人都在自己的桶接满了水才走。这样,用大水桶接水的人,接水时间就长,用小水桶接水的人,接水时间就短。

因此,排队打水的最优化排队方案就是:到水龙头打水的人,按照他们水桶的大小,从小到大排队。这样安排,花在排队上的总时间最短。

但是,这个方案在现实生活中是不可能实现的。这是因为,该最优化方案要求水桶大的人和他后面水桶小的人对换位置,水桶大的人已经排在前面了,他怎么肯往后去呢?尽管你跟他说他往后去可以使全体总的排队时间缩短并且他也明白这个道理,可是这样换位,他自己排队的时间就延长了。让大桶者换到后面去,虽然许多人改善了,但使大桶者却受损了。

经济关系是人们自主的关系,经济行为是自愿的行为,经济学家不能强迫什么人做什么事。在衡量优劣时将“效率”与“公平”结合起来,便产生了“帕累托最优”这样一个概念。

帕累托最优,又叫帕累托效率,指的是一种资源分配的状态,在这种状态里,在不使任何人的处境变坏的条件下,不可能再使某些人的处境变得更好。通俗地讲,帕累托最优是指一个人已经处于这样一种极限状态:除非损害别人,否则就不能让自己变得更好。

与“帕累托最优”相适应的,是“帕累托改进”。它是指在没有使任何人



处境变坏的前提下,使得至少一个人的处境能变得更好。要注意,“帕累托最优”指的是一种状态,“帕累托改进”指的是一种变化。

如果一个经济制度不是帕累托最优,那么就应该进行帕累托改进。一家企业如果能够做到在不损害对手的情况下为自己争得利益,即可认为在进行帕累托改进。如果是两家帕累托改进的企业进行交易,往往就意味着双赢局面的实现。

在经济学理论中,“帕累托最优”无疑是一颗闪烁着迷人光泽的宝石。它包含着自由平等的精神、公平公正的道德诉求以及对优劣进行评价的效率标准。在这种状态下,每个人均不会为了自己的利益而损及他人,最终将实现社会的充分富裕。由此看来,帕累托最优确实令人神往。

但是,需要指出的是,在经济学上,“帕累托最优”描述的是理想的状态,在现实经济生活中比较难以达到。“帕累托改进”又存在一个很严格的条件,即不允许任何人的利益受到损害,这在当前的现实生活中往往难以满足。于是,经济学家们设立了另一个宽松一些的标准:卡尔多-希克斯改进。它的特点是,如果在一种变革中,受益者所得到的利益足以弥补受损失者的损失,那么这种变革就是卡尔多-希克斯改进。它是以一种长期发展的眼光来观察经济变化的,要求一项经济政策能够从长期提高全社会生产效率。虽然它可能在短期内使某些人受损,但经过较长时间后,所有人的境况都会由于社会生产率的提高而获得改善。应该说,现实中的很多改革都是卡尔多-希克斯改进。

经济学专家告诉你

只要大家都是关切自身利益的经济人,凡不是帕累托改进,就无法实现,因为哪怕总体改善,还是有人受损,受损的人不愿意。而帕累托改进没有损害他人的利益,其行为遇到的阻力往往很小。

针锋相对最有效

旅美作家林达讲过这样一个故事。

在美国,售报机都是一个铁盒子。所有的报纸都在里面,放一个硬币就可以全部打开,取一张之后再把它关上。作者说他第一次买报的时候,塞进硬币,一拉开盖子,发现所有的报纸都在他面前时,吓了一跳。因为根据他在中国的经验,这样的设计会使报纸几下子就被人拿光。但是,这是根据美国的国情设计的,美国人不会扔一个硬币拿两份报纸。而且作者很快发现了例外,中国人聚居地的饭店、商店门口,就是一种特殊的售报机,一个硬币只拿得一张报纸。关于此事,在美国的华人报纸上引发了诸多议论,其中一个华人讲述了在半小时里,他如何眼睁睁地看着同胞们“免费”取光了一大堆报纸。

从“囚徒困境”的分析得知,合作比不合作对双方更有利,但是如果有人蓄意破坏合作,那么他可能暂时获得更大的利益。也就是说,在信息不完全的情况下,合作是不稳定的。如果没有外部强制力,参与者采取什么样的策略才可以更好地维持合作的稳定性呢?

对于这个问题,有这样一种答案。如果一方采取不合作的策略另一方随即也采取不合作策略并且永远采取不合作策略,在博弈论里叫触发策略或冷酷策略。如果对方知道你的策略是触发策略,那么对方将不敢采取不合作策略,因为一旦他采取了不合作策略,双方便永远进入不合作的困境。因此,只要有人采取触发策略,那么双方均愿意采取合作策略。但是这个策略面临着这样一个问题:如果双方存在误解,或者由于一方发生选择错误,这个错误是无意的,那么结果将是双方均采取不合作的策略。也



就是说,这种策略不给对方改正错误或解释错误的机会。比如针对华人的售报机,就不太可能改回原来的样子。

有没有更好的策略呢?美国密西根大学的罗伯特·爱克斯罗德教授发起了一个比赛,找到了答案。

爱克斯罗德设定了两个前提:每个人都是自私的;没有权威干预个人决策。也就是说,个人完全可以按照自己利益最大化决策。在此前提下,合作要研究的问题是:人为什么要合作;人什么时候是合作的,什么时候又是不合作的;如何使别人与你合作。他邀请了一些政治学家、数学家、经济学家和社会学家,请他们编制一些程序,让程序们做“囚徒困境”的游戏,结果得分最高的是加拿大多伦多大学的罗伯布编写的“针锋相对策略”程序。这个程序的特点是,第一次对局采用合作的策略,以后每一步都跟随对方上一步的策略:你上一次合作,我这一次就合作,你上一次不合作,我这一次就不合作。爱克斯罗德还发现,得分排在前面的程序有三个特点:第一,从不首先背叛,即“善良的”;第二,对于对方的背叛行为一定要报复,不能总是合作,即“可激怒的”;第三,不能人家一次背叛,你就没完没了的报复,以后人家只要改为合作,你也要合作,即“宽容的”。

此外,好的策略还必须具有的一个特点是“清晰性”,能让对方在三五步对局内辨识出来,太复杂的对策不见得好。针锋相对策略就有很好的清晰性,让对方很快发现规律,从而不得不采取合作的态度。

经济学专家告诉你

针锋相对策略的优越性向我们充分展示了一个纯粹自利的人何以会选择善,只因为合作是自我利益最大化的必要手段。在博弈中过分复杂的策略使得对手难于理解,无所适从,因而难以建立稳定的合作关系,明晰的个性、简练的作风和坦诚的态度是制胜的要诀。

制度救了囚犯的命

17、18 世纪英国经常要把大量犯人运送到澳大利亚的监狱服役。起初国家启用的押送工具是私人船主的船只，并按照犯人的人头给船主付费。船主为了牟利，便不顾犯人的死活。本来只能容纳几十人的船，却被他们装进了几百个犯人，透风条件本就不好的船舱因为人多造成生存环境的恶劣，加之船主克扣犯人的食物，使大量犯人中途就死去了。更为严重的是，只要一离岸，有些船主把大量犯人直接丢进大海。英国政府极力想降低犯人的死亡率，但却遇到两大难题：如果加强医疗措施，多发食物，改善营养，就会增加运输成本，同时也无法抑制船主的牟利私欲；如果在船上增派管理人员监视船主，除了大大增加政府开支外，也难以保证派去的监管人员在暴利的引诱下不与船主合谋，这样一来政府赔了夫人又折兵。

怎么办？最后英国政府制定了一个新制度。他们重新规定“按照到达澳洲活着下船的犯人的人头给船主付费”，于是船主绞尽脑汁、让最多的犯人活着到达目的地。后期运往澳洲的犯人死亡率相当低，最低时只有 1%，而在此制度实施之前的最高死亡率竟达到 94%。

真正好的制度不仅能够自动地“区别真伪”，而且能够使决策者自动地修订自己的决策轨道，避免“内部人控制决策”。对于企业而言，正如一支箭不能射中几只鸟儿一样，有时出台的政策是无法实现多个政策目标的。要同时实现多个目标就需要一个强有力的政策出台，这个政策的出台为的是满足多种利益的需求，解决多个矛盾。

例如在企业中，既存在经营者的特殊利益，又存在着企业的整体利



益,这时政府就要制定出一种最优政策来满足两大利益集团的需求。最优政策就是把经营者的特殊利益与企业的整体利益结合起来,使两者产生相关的联系。通过产权这一核心纽带,把经营者的个人利益纳入到企业利益中,这样,经营者在进行决策时必然就把企业利益放到第一位。

不过,一种政策的出台,必须有一个强有力的法人治理结构和一个监管会监管,才能使这一更优政策被更多的人遵守、履行。

一般来说,必须制定出一个能化解要协调好犯人生命安全保障,私人船主的利益要求,国家支出成本的均衡这三者之间矛盾的最优政策。不过“按照到达澳洲活着下船的犯人的人头给私人船主付费”这一政策在制定和出台前后,都会出现有人反对有人支持有人观望的局面,在这一情况下,政府必须有一个法人治理结构来协调这些矛盾。对于企业来说,公司法人治理结构是公司的核心。要明确股东会、董事会、监事会和经理层的职责,形成各负其责、协调运转、有效制约的公司法人治理机构。董事会要对公司发展目标和重大经营活动统一决策。要规范董事会决策的程序、决策的责任,做到谁决策谁负责。有了这样一种法人治理结构,就可以把“内部人”的特殊利益约束起来,使个人的特殊利益不能对企业决策产生决定性影响。

经济学专家告诉你

亚当·斯密说:在人类社会的大棋盘上,每个个体都有自身的行动规律,和立法者试图施加的规则不是一回事。如果它们能够相互一致,按同一方向作用,人类社会的博弈就会如行云流水,结局圆满。但如果两者抵牾,那博弈的结果将苦不堪言,社会在任何时候都会陷入高度的混乱之中。

猴子的故事与道德约束

从前有一群猴子被关在笼子里，在笼子里的上方有一条绳子，绳子拴着一个香蕉，绳子连着一个机关，机关又与一个水源相连。猴子们发现了香蕉，有猴子跳上去够这个香蕉，当猴子够到时，与香蕉相连的绳子带动了机关，于是一盆水倒了下来，尽管够到香蕉的猴子吃到了香蕉，但其他猴子被淋湿了，这个过程重复着，猴子们发现，尽管有猴子吃到香蕉，但吃到香蕉的猴子是少数，而其余的大多数猴子都被淋湿。

经过一段时间，有一伙猴子自觉行动起来，每当有猴子去取香蕉，就有其他的猴子因愤怒而自动地去撕咬那个猴子，久而久之，猴子们产生了合作，再也没有猴子敢去取香蕉了。

在这个故事里，猴子间产生了“道德”。如果这群猴子构成一个社会，繁衍下一代，会将它们的经历告诉下一代，渐渐地猴子们便认为取香蕉的后果对其他猴子不利，从而认为去取这个香蕉是“不道德的”，它们也会自动地惩罚“不道德的”猴子。当然这只是一个故事，但这个故事反映了人类道德的产生过程。

人类道德的产生一般有两种解释。一种是纯文化因素起作用，认为有些国家道德程度高，有些国家则低，如北欧人的道德感高于意大利人。或者是宗教信仰的原因，怕上帝惩罚自己，所以有宗教信仰的人道德感就要强于一般人。如在美国，教会的人道德感比较强，因为他们认为若不道德，将来会进地狱。这种解释中，道德是外界强加于人们的，使人们不违约。但是经济学家对道德有另一种阐释。

人类在没有任何约束的自然状态中，每个人都力图保护自己的利益，



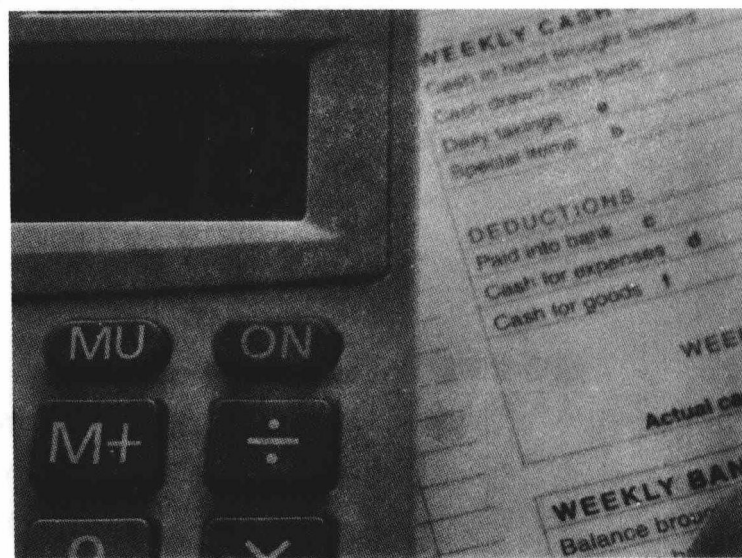
并企图占有别人的东西,此时,每个人都是其他人的敌人。此时没有任何规则,没有财产,没有正义或不正义,只有战争。武力与欺诈是战争中的两大基本德性。因此人类在自然状态下无法产生文明。与国家一样,道德也是对某些不合作行动的惩罚机制。这种机制的出现使人类从囚徒困境中走出来。人的正义与非正义的观念产生了道德感。

道德感自然地使得人们对不道德的或不正义的行为谴责或者对不道德的人不合作,从而使不道德的人遭受损失。这样,社会上不道德的行为就会受到抑制。因此只要社会形成了道德或不道德,正义或非正义的观念,就自动地产生了调节作用。

当然,道德约束有局限性,对不道德行为的抑制是有限度的,当不道德的行为带来的利益大于道德的满足时,道德约束的作用便失效。举个简单例子,拾金不昧是美德,当捡到别人丢的 100 块钱时还给失主不仅有道德满足感,还会受到社会的表扬,建立起自己的美誉;若不及时交还失主并被发现的话,则会受到严厉的谴责并失去社会信誉。但是如果捡到 100 万元呢?极大的可能是归为己有。这是因为他道德的满足感与可能所受谴责的效用远小于其所捡物品给他带来的效用。这种情况下,道德作用失效了,法治就不可替换地代替了道德。

经济学专家告诉你

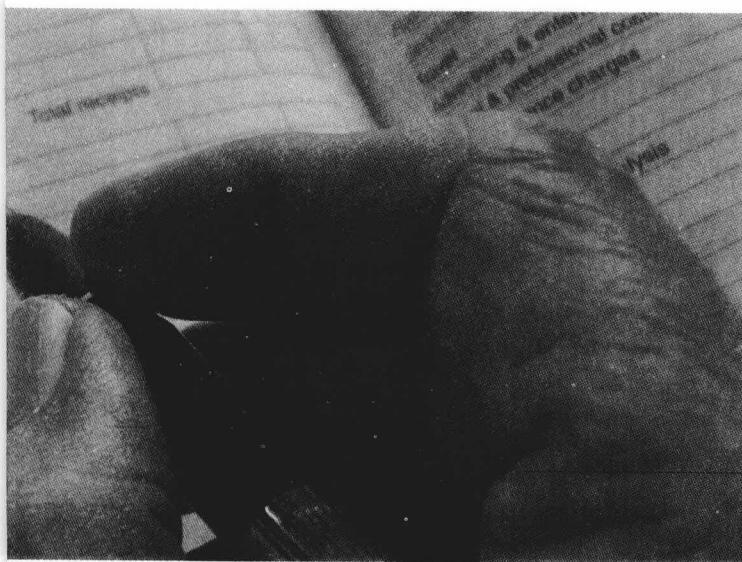
亚当·斯密在写完《国富论》与市场这只“看不见的手”之后,又写了本《道德情操论》,专门论述个人道德与社会道德是维持市场经济的基本要素之一。亚当·斯密告诉我们:最商业化的社会,也是最讲究道德的社会,反之亦然。



第八章

宏观调控的威力

——税收与经济政策



你怎能不懂经济学

政府为什么要收税

在以“水城”闻名的意大利威尼斯，每年都有数以百万计的游客慕名而来。这座城市在向游客充分展示其独特魅力之外，也会给游客带去一份惊讶——上厕所也要交税。

对威尼斯来说，这的确是不得已而为之。在水城的中心，也就是迷宫般的老城，当地居民总计不过5万，而每年却要接待1000万左右的游客。游客潮水般地涌来，使该城的公共卫生设施长期处于超负荷运转之中，低廉的厕所收费不可能满足这些卫生设施的维修费用。

于是，为减轻财政负担，政府在充分调查论证的基础上，从1999年9月起开征被人戏称为“撒尿税”的“厕所使用税”。

从此，任何游人进一次厕所除要像过去那样支付使用费外，还要额外交纳1000里拉的使用税。而本地居民可凭有效证件花6000里拉买一张“厕所通行证”，凭此证进厕所方便享受减税一半的优惠。

税收是国家为实现其职能，凭借政治权力，按照法律规定，通过税收工具强制地、无偿地参与国民收入和社会产品分配和再分配取得财政收入。

税收的作用就是税收职能在一定经济条件下，具体表现出来的效果。税收的作用具体表现为能够体现公平税赋，促进平等竞争；调节经济总量，保持经济稳定；体现产业政策，促进结构调整；合理调节分配，促进共同富裕；维护国家权益，促进对外开放等。

政府凭借国家强制力参与社会分配，必然会改变社会各集团及其成员在国民收入分配中占有的份额，减少了他们可支配的收入，但是这种减



少不是均等的,这种利益得失将影响纳税人的经济活动能力和行为,进而对社会经济结构产生影响。政府正好利用这种影响,有目的地对社会经济活动进行引导,从而合理调整社会经济结构。

经济分析法学派的代表人物波斯纳认为,“税收……主要是用于为公共服务支付的费用。有效的财政税应该是公共服务的使用人支付其使用的机会成本的税收。但这就会将公共服务仅仅看做是私人物品,而它们之所以成其为公共服务,恰恰是因根据其销售的不可能性和不适当性来判断的。”由于公共服务的消费所具有的非竞争性和非排他性的特征,决定其无法像私人物品一样由“私人部门”生产并通过市场机制来调节其供求关系,而只能由集体的代表——国家和政府来承担公共服务的费用支出者或公共需要的满足者的责任,国家和政府也就只能通过建立税收制度来筹措满足公共需要的生产资金,寻求财政支持。

19世纪末至20世纪中叶,随着资本主义从自由走向垄断,西方资本主义国家也逐步从经济自由主义转向国家干预经济的凯恩斯主义;与此同时,作为国家宏观调控的经济手段之一的税收和法律手段之一的税法,经济调节等职能被重新认识并逐渐加以充分运用。今天,在现代市场经济日益向国际化和全球趋同化方向发展的趋势下,世界各国在继续加强竞争立法,排除市场障碍,维持市场有效竞争,并合理有度地直接参与投资经营活动的同时,越来越注重运用包括税收在内的经济杠杆对整个国民经济进行宏观调控,以保证社会经济协调、稳定发展,也就满足了人民对经济持续发展、社会保持稳定的需要。

经济学专家告诉你

古典自然法学家们看来,人们向国家纳税,是为了能够更好地享有他的自然权利以及在其自然权利一旦受到侵犯时可以寻求国家的公力救济;国家征税,也正是为了能够有效地、最大限度地满足上述人们对国家的要求。

谁为奢侈品税付账

公元前 271 年,赵奢担任当时赵国的最高税务长官。赵奢在中国赋税史上的主要贡献是他坚持依法治税。他认为,依法治税是依法治国的一项重要内容,破坏税法会导致国家法制削弱,而国家的法制一旦遭到破坏,社会就会陷入混乱,国家就会衰弱,诸侯就会乘机进攻,国家就会灭亡。他指出:“不奉公则法削,法削则国弱,国弱则诸侯加兵,诸侯加兵是无赵也。”赵奢提倡法律面前人人平等的民主思想。他认为,税法不仅平民百姓必须遵守,贵族官僚也必须履行其纳税义务,这就是执行公平。做到了执行公平,国家就会强盛,政权就会巩固。当时的朝廷都很赞同他这种思想,每年都以公平纳税充实国库。但后来,有一年因为国家发生战事,国库亏空。群臣商议以增加财主富农的地税来充实国库,贫民的税收保持不变。然而这一新法推出不久,首先提出反对的竟然是贫民。贫困农民使用的多数土地是从地主那里租的,朝廷加大地主的土地税,地主就加收地租。这样,增加的地税就转到农民身上。

我们知道,直接的纳税人并不一定是税的最终承担者。如果税收直接由纳税人承担,这种税就是直接税,如个人所得税、财产税、遗产税等,如果税收并不由纳税人直接承担,而是转嫁给其他人,这种税就是间接税,如营业税等。这种税在生产者与消费者之间分摊。谁最终承担税赋就是税赋归宿问题。

当对一种商品征税时,这种税由生产者承担还是由消费者承担,主要取决于该商品的需求弹性与供给弹性。所以,税的归宿问题要根据弹性理论来分析。



需求弹性是某种物品价格变动所引起的需求量变动程度,用需求量变动百分比与价格变动百分比的比值来表示。一般商品分为需求富有弹性与需求缺乏弹性两种情况。需求越缺乏弹性说明消费者对这种商品的依赖性越大,即使价格大幅度上升,需求量减少也很少。因此,需求缺乏弹性的商品当价格由于税而上升时,需求量减少有限,税就主要由消费者承担。相反,需求富有弹性的商品当价格由于税而上升时,需求量可以大幅度减少,税就主要由生产者承担。

供给弹性是某种物品价格变动所引起的供给量的变动程度,供给越缺乏弹性说明生产者改变产量的可能性越小,即使价格大幅度变动,产量变动也很有限。供给缺乏弹性的商品当由于价格上升需求量减少时,供给量减少有限,税就主要由生产者承担。相反,供给富有弹性的商品当价格由于税收上升时,需求减少,供给也减少,税就主要由消费者承担。

总之,一种商品需求越富有弹性而供给越缺乏弹性,税就主要由生产者承担,需求越缺乏弹性而供给越富有弹性,税就主要由消费者承担。

经济学专家告诉你

税赋归宿是经济学中一个重要的问题。如果不考虑需求与供给弹性来征税,结果可能适得其反。在开征一种新税或提高原有税种税率时,决策者一定要谨慎从事。



税收带来“无谓损失”

1974年的一天,经济学家阿瑟·拉弗西装革履,缓缓走进美国华盛顿的一家豪华餐馆,围在他周围的是一大批记者和政治家,闪光灯不断地闪着,他微笑着,因为今天他要将自己研究了很久的一个理论拿出来跟大家分享。进入餐馆后,他拿来一张餐纸,拿出一支笔在上面画了一幅倾斜的抛物线,人们都惊奇地看着他的这一举动。画完后他举起那张纸向在座的人说道:这就是税率与税收的关系:税率高到一定程度,总税收不仅不增长,反而开始下降。

这便是著名的拉弗曲线。拉弗曲线问世30多年来,并没有多少国家的实践证明拉弗的假设,但经济学家们大都相信:税收会造成社会总经济福利减少,过高的税率带给政府的很可能不是税收增加的美好前景,反而降低收入。美国经济学家曼昆把税收造成的总福利的减少称为税收的“无谓损失”。

这里所谓的“无谓损失”借用案例可以解释。王先生想请一个保姆,但他也是工薪阶层,为此他最多愿意支付每月430元的工资给保姆。王小姐以前每天卖报纸仅有400元的月收入,现在希望能找到一份清闲而且不用风吹雨淋的工作,看到王先生打的招聘广告,她非常愿意尝试。最后他们达成协议,王先生每月支付420元的工资请王小姐做保姆。这样一来,从这份工作中,王先生可以节省10元钱,王小姐比她原先的工作多赚20元。然而拿工资是要上税的。王小姐拿了420元的工资,那她必须上50元的工资税,如果这样一计算,王先生至少要付给王小姐450元才能平衡她以前的收入。但王先生支付的底线是430元。权衡后,王小姐最终放弃了



这份工作。王先生也不打算再雇保姆了。政府也就征收不到这 50 元的劳务税。这就是经济学上的无谓损失。

最近发生在中国汽车市场上的新闻,也凸显出加在汽车上的各种税费的“无谓损失”。《中国经济时报》通过一篇购车经历报道了税费和各种繁杂的手续对人们购车积极性的打击。

这篇购车记中引述了一个销售人员所做的一个自然人贷款买“富康”的详细报价:车价 97800 元,首付 10%,分期 5 年,月还款 1514 元;此外车损保险 1414 元,第三者险 1170 元,盗抢险 978 元,自燃险 392 元,购置税 8359 元,验车 500 元,其他保险金 1721 元,管理费 4900 元,杂费 20 元,首付合计 29234 元。

其实,该文报道的如此眼花缭乱的收费项目,只是购车环节支付费用的一部分。以北京地区(市区)而论,从前购买一辆小汽车还要交纳停车泊位证明费 1700 元,车船使用税 200 元/年,养路费 1320 元/年,牌照费 174 元,验车费(免检车)63 元,还有汽车生产厂家代消费者交纳的 3%至 18%的消费税。一系列名堂的税,使很多人对购车望而却步。本来滋生起来的购车欲望被扼杀,从而造成无谓损失。

经济学家认为,政府向某一产品征税,不管这项税是向生产者征收还是向消费者征收,最后都是由生产者和消费者分担的——生产者得到的价格下降,消费者得到的价格上升,税在买者支付的价格和卖者得到的价格之间打入了一个“楔子”。由于这个“楔子”,这种产品的销售量低于没有税时应该达到的水平,也就是说,市场规模收缩了。由于市场规模收缩,生产者和消费者受到的福利损失之和要大于政府得到的税收。

经济学专家告诉你

人们会对各种激励作出理性的反应。税收提高了买者的价格而降低了卖者的价格,买者和卖者对这种负面的反应便是少消费和少生产。于是,市场规模缩小到其最优水平之下,资源配置的效率降低了。

你怎能不懂经济学

失业之困

2009年4月的一天,一名日本男子衣着整齐地躺在自己公寓的床上。他看上去表情平静,像睡着了一般。他的皮肤呈黑灰色,他在那里已经躺了一个月。尸检的法医吃惊地发现,他的胃完全是空的,这名男子是被饿死的。公寓里的冰箱同样空空如也。锡罐里有几枚硬币,还不够一顿饭的钱。各种求职杂志和一张求职表散落在地板上,这名男子已经上面填上了自己的工作履历。

这名失业男子饥饿致死的消息,震惊了世界第二大工业国日本。这起案件之所以令人震惊,原因是死者不是孤苦无依的老人,而是拥有强烈工作意愿的年仅49岁的电脑专家。直到2007年春天,他还作为一名收发员供职于银行,由于健康原因被迫离职,但当他能再次工作时,发现已经找不到工作。

就业是民生之本,通俗地讲,就是养家糊口的根本。能继承祖辈基业而无须为温饱奔波的人是少数,绝大多数人都需要在社会上找一个岗位,出卖劳动力换生存。

就业是一个非常敏感的问题,也是人民大众非常关心的问题。因为就业问题牵扯到每一个人的切身利益,也牵扯到社会的安定团结。所以,就业不论是在经济学教科书里还是在决策层案前都是一个重要课题。不管是发达国家还是发展中国家都很重视就业,尤其是进入20世纪90年代以来,随着经济全球化速度加快和新一轮经济结构调整,结构性失业和摩擦性失业人数大量增加,不少国家就业形势严峻。

在经济学范畴,一个人愿意并有能力为获取报酬而工作,但尚未找到



工作,就被认为是失业。失业率是劳动人口里符合“失业条件”者所占的比例。造成失业的原因很多,因此失业的结构与变动情况是观察重点。

摩擦性失业指人们在寻找工作或转换工作过程中的失业。例如,年轻人在找到自己满意的职业并长期投入之前,常常会更换几次工作;或者由于居住地的变更而更换工作等。摩擦性失业最终的表现形式是求职者找不到满意的工作,用人单位也找不到自己需要的人才,造成就业难和招工难并存。

结构性失业指市场竞争或者是生产技术改变而造成的失业。例如,新型计算机产业正在大力招兵买马时,炼钢工人却因为钢铁业的衰落面临失业;当繁荣的经济特区虚位待人时,老工业区的许多工人却正在丢掉饭碗。这种因结构变化而造成的失业者,往往要忍受长时间的失业痛苦。

季节性失业指某些行业生产或产品受气候、社会风俗或购买习惯的影响,使生产对劳动力的需求出现季节性的波动而形成的失业。

周期性失业指由于整个经济周期波动造成劳动力总需求不足产生的失业。它一般出现在经济周期的萧条阶段。这种失业与经济周期性波动是一致的,在复苏和繁荣阶段,各厂商争先扩充生产,就业人数普遍增加。在衰退和谷底阶段,由于社会需求不足,前景暗淡,厂商又纷纷压缩生产,大量裁减雇员,形成失业。

经济学专家告诉你

失业是普遍存在的现象,不管哪个国家,都有失业者。一般来说,人们都不愿失业,都认为失业是一种不好的现象。但不少经济学家认为,一个合理的失业率及其失业现象的存在,在某种程度上能够促进人力资源最优配置,是促进社会发展所必需的条件之一。

失业与经济发展

最早研究失业问题的经济学家是凯恩斯。他指出,保证民众的就业率是政府最重要的职责。失业会造成社会不稳定,进而产生一系列恶果。凯恩斯认为,实行扩张性的财政政策是刺激就业的最佳方法,且无任何副作用,不会连累货币。许多国家的历史经验与实践并不完全支持他的学说。其实,扩张性财政政策与货币政策都会引起通货膨胀,进而给政府带来另外一个十分棘手的问题。

新西兰经济学家菲利普斯在这种背景下,着手研究这一方面的工作。他利用近 100 年英国的统计资料,讨论了工资上升率与失业率之间的关系。他发现名义工资的上升率是失业率的递减函数,并且就算名义工资的增长率处于最低的正常水平,失业率依旧为正(菲利普斯的统计约在 2%~3%)。菲利普斯为了更清楚地说明自己的结论,在一个坐标图上以失业率为横轴,以货币工资上升率为纵轴绘出了一条曲线,即“失业—工资”菲利普斯曲线。这条曲线由左上方向右下方倾斜、具有负斜率。表明失业率和货币工资上升率呈反方向的对应变动关系(负相关关系)。当失业率上升的时候,货币工资上升率下降;反过来,当失业率下降的时候,货币工资上升率就上升。在一轮短期、典型的经济波动周期内,在经济上升阶段,失业率下降,货币工资上升率上升;而在经济下降阶段,失业率上升,货币工资上升率则下降。因此,这条曲线表现为先由右下方向左上方移动,接着再由左上方向右下方移动的曲线环。

菲利普斯从前人忽略的地方发现了奥妙,真可谓是独具慧眼。但是,他并非凭直觉,而是有严格的经济数据作为支撑。在他的研究结果出来以后,菲利普斯的同事理查德·利普西严格地从微观劳动力市场的角度,给



出了菲利普斯曲线的理论解释。他指出,失业率和劳动力市场上过度需求的程度之间,呈负相关关系(对劳动力的需求愈多,就业机会愈多,失业率愈低),劳动力市场上过度需求的程度又与名义工资上升率之间的关系呈正相关。由此可以推出,失业率与名义工资上升率之间,也呈负相关关系。

有关菲利普斯曲线的争论,持续了很久,人们最终达成了共识。对此贡献最大的当属 2006 年的诺贝尔经济学奖获得者埃德蒙·菲尔普斯,其主要原因是他提出了对菲利普斯曲线进行修正的菲尔普斯曲线。

在菲尔普斯看来,降低失业率的代价,并不是一次性地提升通胀率那么简单。通过分析工资与物价的基本影响因素,菲尔普斯提出了附加适应性预期的菲利普斯曲线,也就是菲尔普斯曲线,指出通胀不只取决于失业状况,还和通胀预期有密切关系。基于此,通胀不会影响远期失业率,它仅仅是由劳动力市场的运转来决定的,而经济稳定政策仅仅能影响失业率的短期起伏。这一理论还表明,未来的政策稳定在某种程度上取决于现在的政策决定,而目前的低通胀率会造成未来的低通胀预期,进而对未来的政策决策有利。菲尔普斯曲线的提出,很好地解释了凯恩斯遗留下来的自愿失业现象、名义工资刚性和价格刚性,将工资、价格和就业的分析重新纳入到理性分析的轨道上。

经济学专家告诉你

企业支付给工人的工资总会比市场均衡应当提供的工资水平高。企业家们总是希望用较高的工资来激励工人,从而换得他们努力生产的回报,但这最终就造成了市场上的失业现象。



高税收,高福利

44岁的法国男子提尔里24年来从未工作过一天,但他却靠着政府的福利救济一直过着神仙般的滋润生活。他开一辆黑色阿尔法·罗米欧豪华跑车,从他位于上流社区的公寓中可以俯瞰网球场。令人惊讶的是,“超级懒虫”提尔里竟不知羞耻地出版自传《我,职业求职者提尔里》,披露他的“懒虫秘诀”。

提尔里炫耀地声称,他对法国的福利制度可谓了如指掌,因此24年来才能充分利用制度中的漏洞,成功地令自己“失业”。比如他目前所领的“特别互助救济金”,从理论上讲只提供给那些在过去10年里至少工作过5年的失业者。但提尔里发现,就业培训也被计算为工作时间。而罗阿讷市就业中心经常会安排他去上各种五花八门的培训班,结果,这些培训统统也算为“工作”,让他能顺利拿到救济。

他说:“如果我找到了一份最低工资标准的工作,那么我每个月的收入反而比吃救济时还要少。”

与法国一样,许多欧洲国家都对自己的公民提供令人羡慕的高福利。

一般认为,欧洲最早的现代社会福利制度,是由德国俾斯麦时期诞生的,目的在于给中低阶层适度提供福利保障,以缓解社会矛盾和阶级对立。建立“福利国家”的目的是有意识地运用政治权力和组织管理的力量,在某些领域主要是在分配领域,减缓市场机制作用的范围,矫正市场机制对无劳动能力者分配方面无能为力的缺陷,为一部分特殊的社会成员提供物质生活帮助。在福利国家里,政府有意识地对经济进行干预,在某些方面压制市场的力量,以求消灭贫困,降低社会意外事件(生病、失业等)



带给公民的不安全感和伤害。福利国家通常有一套强大的社会保障体系。

到 20 世纪 70 年代，欧洲国家基本建立了以高福利为特色的社会保障制度，包括儿童津贴、病假补助、医疗、教育、住房、失业救济、养老保险、殡葬补助等，涵盖社会生活各个方面。一个“从摇篮到坟墓”的福利体系出现在北欧和西欧。由于高福利是以高税收为前提，所以欧洲模式也称为“高福利高税收模式”。

福利虽然诱人，但沉重的税负也让人懊恼。瑞典北欧斯安银行的经济总监克拉斯·埃克隆德说，他每个月收入的近 60%要用于交税，这几乎使他丧失了“多赚些钱”的积极性。

欧洲委员会的“最新税收趋势”报告指出，2008 年瑞典的个人所得税率为 56.44%，丹麦为 59%，是欧盟之最。在“老欧洲”中，卢森堡算最低，但也是在 38.95%的高位。这就造成了有些人工作时的收入还不如吃救济的现象。同时，企业为了规避雇佣员工引起的高福利负担，更愿意投入到技术密集型产业，结果导致就业不足，失业率上升，转而成为政府难题。而可以投入教育、科研的公共资金不得不挪到失业救济基金里。一份资料表明，1970 年德国对教育和基础建设的投入比例还占 16%，而今天已经降至 6.2%以下。

经济学专家告诉你

“福利国家”的支持者认为，福利国家不但有助于实现社会公平，还有助于经济的稳定。批评者声称，就增进公民的福利而言，政府并不能比个人更出色。加之经济增速放缓，社会老龄化加剧，这导致欧洲国家公共财政的可持续性令人担忧。



政府花钱必经预算

1995年，美国总统克林顿否决了国会通过的临时开支议案，导致美国政府因经费无着而被迫关闭其部分机构，导致80万政府工作人员“下岗”6天。美国政府“关门停业”了。

当时正值圣诞节，克林顿总统十分狼狈地自己掏钱付电费，才使得首都华盛顿著名的“第一圣诞树”的彩灯没有熄灭。

付电费还是小事，由于政府关门，大约有1300万靠政府福利生活的人没能按时拿到支票，图书馆、博物馆、国家公园的管理人员不上班，给百姓的日常生活带来诸多不便，也给旅游业造成损失。海关停办手续，许多外国人滞留机场。美国一些驻外机构也关门，等待签证赴美的人，只能更改机票或取消访美。克林顿被迫取消前往日本大阪出席亚太经合组织领导人非正式会议，十多位国家元首和政府首脑的会见因此告吹。

当然，有47.5万人因为属于“要害部门”的员工，必须“为人民服务”，他们必须继续上班，但一分钱的工资也拿不到。

政府关门！这听起来不可思议的事情都是财政预算没有通过造成的。

财政预算是政府活动计划的一个财务反映，它体现了政府及其财政活动的范围、政府在特定时期所要实现的政策目标和政策手段。预算是对未来一定时期内收支安排的预测、计划。它作为一种管理工具，在日常生活乃至国家行政管理中被广泛采用。就财政而言，财政预算就是由政府编制、经立法机关审批、反映政府一个财政年度内的收支状况的计划。

与一般预算不同的是，财政预算是具有法律效力。作为财政预算基本内容的级次划分、收支内容、管理职权划分等等，都是以预算法的形式规



定的;预算的编制、执行和决算的过程也是在预算法的规范下进行的。财政预算编制后要经国家立法机构审查批准后方能公布并组织实施;预算的执行过程受法律的严格制约,不经法定程序,任何人无权改变预算规定的各项收支指标,通过预算的法制化管理使政府的财政行为置于民众的监督之下。

财政预算是政府调节经济和社会发展的工具。在市场经济条件下,当市场难以保持自身均衡发展时,政府可以根据市场经济运行状况,选择适当的预算总量或结构政策,用预算手段去弥补市场缺陷,谋求经济的稳定增长。

现代财政预算制度最早出现于英国。英国是近代资本主义和现代议会制度的发源地。在 14 到 15 世纪,新兴资产阶级的力量逐步壮大,他们充分利用议会同封建统治者争夺财政支配权。他们要求政府的各项收支必须事先作计划,经议会审查通过后才能执行,财政资金的使用要受议会监督,以此限制封建君主的财政权。

资本主义生产方式的出现是财政预算产生的社会经济条件,也是财政预算产生的根本原因。只有在新兴资产阶级作为一股强大的政治力量出现在历史舞台以后,王室财政与国家财政才有可能彻底分开,也才有可能通过议会控制国家的全部财政收支,编制财政计划。因此,预算制度既是政治民主化进程的一个结果,也是实现政治民主化的基本手段。

经济学专家告诉你

财政预算在本质上是反映公共需求和公共商品供给的计划。既然政府代表公众利益,财政预算就必须向公众公开,便于公众监督。这不仅有利于政府的清正廉洁,而且有利于预算效率的提高。



危如累卵的财政赤字

美国加利福尼亚州是全美最富裕的州,如果视它为一个独立经济体,每年的 GDP 可以排名全球第八,仅次于美国、日本、德国、中国、英国、法国与意大利。但是由于财政赤字庞大,加州很有可能破产。

为了弥补未来会出现的 240 亿美元的庞大预算赤字,动作演员出身的州长施瓦辛格一方面动用州长权力,强制裁员、放无薪假,同时减少社会福利、关闭 220 处州立公园,甚至准备出售举行过两届奥运会的洛杉矶纪念运动场和圣昆丁州立监狱应急。

财政赤字即预算赤字,指政府在每一财政年度开始之初,在编制预算时收支安排上就有的赤字。若实际执行结果收入大于支出,为财政盈余。理论上说,财政收支平衡是财政的最佳情况,在现实中就是财政收支相抵或略有节余。但是,政府经常需要大量的财富解决大批的问题,会出现入不敷出的局面。

了解会计常识的人都知道,这种差额在进行会计处理时,需用红字书写,这是“赤字”的由来。赤字的出现有两种情况,一是有意安排,被称为“赤字财政”或“赤字预算”,它属于财政政策的一种;另一种情况,即预算并没有设计赤字,但执行到最后却出现了赤字,也就是“财政赤字”或“预算赤字”。

之所以会出现财政赤字,有许多原因。有的是为了刺激经济发展而降低税率或增加政府支出,有的则因为政府管理不当,引起大量的逃税或过分浪费。当一个国家财政赤字累积过高时,就好像一家公司背负的债务过多一样,对国家的长期经济发展不是一件好事,对于该国货币亦属长期的



利空,且日后为解决财政赤字只有靠减少政府支出或增加税收这两项措施,对经济或社会的稳定都有不良的影响。一国财政赤字若加大,该国货币会下跌,财政赤字缩小,表示该国经济良好,货币会上扬。

财政赤字的大小对于判断财政政策的方向和力度是至关重要的。财政政策是重要的宏观经济政策,财政赤字则是衡量财政政策状况的重要指标。因此,正确衡量财政赤字对于制定财政政策具有重要的意义。非常遗憾的是,对于如何正确衡量财政赤字,经济学家并没有达成共识。一些经济学家认为,目前通常意义上的财政赤字并不是财政政策状况的一个好指标。他们认为按照目前公认的方法衡量的财政赤字既不能准确地衡量财政政策对目前经济的影响,又不能准确地衡量给后代纳税人造成的负担。

弥补财政赤字的方法包括动用历年结余、增加税收、增发货币和发行公债。由于税收法律的规定性,决定了不管采用哪一种方法增加税收,都必须经过一系列的法律程序,这使增加税收的时间成本增大,难解政府的燃眉之急。增发货币是弥补财政赤字的一个方法,至今许多发展中国家仍采用这种方法。但是从长期来看,通货膨胀在很大程度上取决于货币的增长速度,过量的货币发行必定会引起通货膨胀,将带来恶性后果。因此,用增发货币来弥补财政赤字只是权宜之计。通过发行公债来弥补财政赤字则是世界各国通行的做法。

经济学专家告诉你

财政赤字在一定限度内,可以刺激经济增长。当居民消费不足时,政府通常的做法就是加大政府投资,以拉动经济的增长,但这绝不是长久之计。



稍纵即逝的人口红利

所谓“人口红利”，就是通过家庭计划生育，在比较低收入条件下，加速人口转变，形成较高比例的劳动或工作人口，既促进经济增长，又促进储蓄积累。

当一个国家人口生育率迅速下降造成人口老龄化加速时，少儿抚养比例也迅速下降，劳动年龄人口比例上升，在老年人口比例达到较高水平之前，将形成一个劳动力资源相对丰富、抚养负担轻、于经济发展十分有利的“黄金时期”，人口经济学家称之为“人口红利”。中国目前的人口年龄结构就处在人口红利的阶段，每年供给的劳动力总量约为 1000 万，劳动人口比例较高，保证了经济增长中的劳动力需求。由于人口老龄化高峰尚未到来，社会保障支出负担轻，财富积累速度比较快。

严格来说，任何完成了人口转变的国家，都会出现“人口红利”。但最早实现人口转变的西方发达国家，人口转变因为经历时间较长，人口年龄结构变化和经济增长的关联并不十分明显，也很少有人注意所谓的“人口红利”效应。而许多新兴工业化国家尤其是东亚国家因为人口转变的历程较短，往往只用几十年的时间就走完了发达国家上百年才完成的人口转变历程，人口年龄结构变化和经济高速增长之间表现出了非常强的关联性，人口转变给经济增长带来的“红利”效应开始被越来越多的人注意。

日本是亚洲最早实现人口转变和经济腾飞的国家，“人口红利”也出现得最早，大约开始于上世纪 30 年代，持续了 60 年左右。其他亚洲国家包括中国、韩国、新加坡、泰国、马来西亚、印度尼西亚、菲律宾和越南等，差不多在晚于日本 30 年后出现“人口红利”，目前这些国家都正处在人口的“红利”期。





“人口红利”必然带来经济增长吗?观察上述处于“人口红利”期的国家,不难发现,这些国家经济发展水平差异巨大。最富裕的国家如新加坡人均 GDP 超过 3 万美元,而最穷的国家越南人均 GDP 在 2005 年仅有 600 多美元。相同的“人口红利”期所导致的经济增长不同,意味着“人口红利”并不必然导致经济增长。

事实上,“人口红利”更像一个机会,只有抓住这一机会并很好利用才能使“机会”转变为“红利”。从这个意义上说,“人口红利”只是经济增长所面临的一个有利条件:在一定时期内劳动力资源非常丰富。而这一“有利条件”或者说“优势”能否转变为实实在在的经济成果,则依赖于劳动力资源能否得到充分利用。如果在“人口红利”期,劳动力资源无法得到充分利用,则当人口的“机会窗口”关闭后,“人口红利”也会随之消失。

需要指出的是,“红利”在很多情况下和“债务”是相对应的。“人口红利”也不例外。具体来看,与“人口红利”相对应的“人口负债”就是不断加速的人口老龄化的影响。人口老龄化将会从多个方面影响我国经济的持续增长能力。首先,老龄化会带来社会抚养比例提高,劳动力的负担和成本加大;其次,老龄化会加大消费人口比例,降低生产性人口比例;第三,劳动力年龄结构“老化”将严重影响劳动生产率。上述三个方面的影响都会在一定程度上削弱经济的竞争能力,进一步影响到经济可持续发展的活力。

经济学专家告诉你

我们在享受“人口红利”丰厚回报的时候,千万不要忘记今后可能会面对的人口“负债”。而要有效地化解将来的“债务”,必须做好两件事:一是必须长时期保持经济有机增长,二是必须尽快建立起覆盖全体居民的社会保障体系。

你怎能不懂经济学

用乘数效应撬动经济

马路旁边有两个工人正顶着烈日工作。一个工人在前面挖一个洞，然后挖下一个，另一个工人跟在他后面，把刚刚挖好的洞填上。

路人对他们的举动大为不解，有人好奇地问：“你们这是在做什么啊？”

一个工人答道：“我叫杰克，我负责挖坑。那是查理，他的任务是埋土。罗伊今天没来，他的工作是种树。”

先雇用一些人挖坑，再雇用另一些人把坑填起来，这有什么用呢？经济学家说，有时这可以求得一个国家的经济繁荣发展。

经济学大师凯恩斯在其 1936 年出版的《就业、利息与货币通论》里就明确提出：“财政部如果将用过的瓶子塞满钱，再将塞满钱的瓶子放在已经开采过的矿井里，然后用城市垃圾填平矿井，并任由私有企业按照自由放任的原则将钞票再挖出来（当然，要通过投标来获得在填平的钞票区开采的权力），这样就不会存在失业的问题，并且，社会的实际收入与资本财富极有可能要比现在多得多。”

实际上，凯恩斯并不是要用这个极端的例子来鼓励政府没事找事，用纳税人的钱去瞎折腾，而是要用这个例子来形象地说明经济学里的一个重要效应——乘数效应。

乘数效应是指在经济活动中，某种经济量的变化可以引起其他经济量的变化，最终让经济总量的变化几倍于最初经济变量的现象。它是宏观的经济效应，也是宏观经济控制手段。

国民经济的各行业是相互关联且相互促动的。比如，在某部门投入一



笔资金,不但会使该部门的收入增加,还会在各相关部门引起连锁反应,最后会产生几倍于投资金额的收入。凯恩斯指出,财政政策之所以被叫做政策,而非政府的单打独斗,就表示它要在社会上引起连锁反应,让效果几倍甚至几十倍于政府的投入。

为了解释这样的效果,凯恩斯提出了投资乘数理论。他举了一个比较通俗易懂的例子。当政府比正常情况下新增加一笔公共工程的投资时,因为该工程要雇佣工人与购买设备及原材料,就要支付工资与货款;货款最终会变成生产设备、原材料及工人的工资。因此,投资会引起消费,消费又会变成生产消费品的工人工资,又会引起新的消费。这样循环往复下去,一笔投资便会变成几倍于该投资的需求。所以,一个扩张的财政政策的直接效果,就是财政扩张的数额乘以投资乘数。这里的关键是要看能不能让乘数效应充分地发挥出来。

在人类历史上,乘数效应最典型的例子就是美国的“罗斯福新政”。罗斯福上任之后,大规模兴办公共工程,扩大政府支出,以此来弥补因私人投资减少而出现的空白,并且解决了部分就业问题。在1935年4月底,罗斯福正式实施“以工代赈”计划,明确规定不发放救济金给有工作能力的失业者,而是帮他们通过参加各种劳动来得到报酬,由此大幅拉动需求,进而实现乘数效应。

经济学专家告诉你

政府每增加一笔投资,就如同投入一粒石子到湖面一样,会引起一连串生产与收入的增加。企业增加一笔投资,消费者增加一笔消费,也会产生相同的效果。当经济社会机器无法运转,工人无法就业,产品售不出去的时候,看似浪费的“挖坑填坑”会让国民收入扩大数千倍。

HOW COULD YOU
NOT KNOW
ECONOMICS?

你怎能不懂 经济学

揭示纷繁复杂的经济现象
背后的本质规律

像经济学家那样思考——不可不知的经济学原理

一切向“钱”看——货币与经济数据

买与卖的学问——市场与贸易经济学

你不理财，财不理你——投资与经济学

怎样做个好老板——经营中的经济学

卖的不如买的精——消费中的经济学

取胜是最终的目的——经济学与博弈

宏观调控的威力——税收与经济政策

上架建议：畅销书 经济学

ISBN 978-7-5308-5351-1



9 787530 853511 >

定价:29.80元